

LA VENTE A CRÉDIT DES AUTOMOBILES

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le 18 Décembre 1936

PAR

André DEDÉ

JURY :

Président : M. RIPERT, professeur

<i>Suffragants</i> }	MM. DEMOGUE, <i>professeur</i>
	Maurice PICARD, <i>professeur</i>

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et Ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

1936

Tous droits réservés

THÈSE POUR LE DOCTORAT

***La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses ;
ces opinions doivent être considérées comme propres
à leurs auteurs.***

LA VENTE A CRÉDIT DES AUTOMOBILES

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le 18 Décembre 1936

PAR

André DEDÉ

JURY :

Président : M. RIPERT, professeur

Suffragants { *MM. DEMOGUE, professeur*
Maurice PICARD, professeur

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et Ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

1936

Tous droits réservés



La Vente à Crédit des Automobiles

PREAMBULE

Le but de cet ouvrage est de mettre en lumière la place considérable qu'a prise dans l'économie mondiale la vente à crédit des automobiles. Il tend également à dégager les formules juridiques favorables à son développement, en cherchant dans les lois, la jurisprudence et les auteurs actuels, les éléments nécessaires de garantie de paiement des vendeurs à crédit.

Ces éléments sont aussi utiles aux acheteurs ; ils y trouvent en effet le bénéfice de conditions plus douces et le minimum d'immixtion des vendeurs dans leur vie privée. D'autre part les risques de non paiement diminués amènent la baisse des tarifs, d'où l'accroissement des ventes, l'élargissement de la production et une activité économique plus grande par voie de conséquence.

Pour dégager les lignes essentielles de l'économie de la vente à crédit nous serons naturellement amenés à utiliser le plus vaste champ d'expérience et le mieux étudié : les Etats-Unis.

Dans le domaine juridique, nous aurons pour souci constant d'élargir nos vues en comparant à notre législation celles des pays étrangers, sources d'observations fructueuses et d'utiles comparaisons.

La progression de notre exposé sera la suivante :

1° Un bref aperçu des progrès de la production automobile depuis sa naissance.

2° L'étude économique de la question. Elle montrera que, contrairement à un préjugé courant, la vente à tempérament est, bien plus qu'on ne le pense, un instrument de crédit à la production au sens large du mot. Il faut donc l'encourager pour cette raison, et aussi pour

le surcroît de travail qu'elle procure chez nous, particulièrement dans l'industrie automobile et ses annexes.

3° L'étude juridique du problème. Son but sera de trouver, en accord avec les lois, la jurisprudence et la doctrine, les formules les plus aptes à soutenir le développement d'une forme d'échange particulièrement souple qu'il y a lieu de favoriser en raison de son importance dans l'économie mondiale, en particulier sur notre marché.

4° Nous terminerons notre étude en posant les bases d'un projet de loi destiné à faire disparaître certaines divergences de jurisprudence, constatées au cours de nos recherches, et qui créent un état d'insécurité pour les vendeurs à crédit, tout en restreignant l'ampleur d'une formule d'échange particulièrement intéressante, source d'un grand progrès économique.

INTRODUCTION

LES PROGRES DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

Nous n'envisagerons bien entendu ici que la progression due surtout à l'introduction des procédés de vente à tempérament. Cette dernière date de 1905-1910, aux Etats-Unis, et ne commence à prendre de l'extension en France que vers 1925.

INDICES DE PRODUCTION. — Si nous fixons à 100 le chiffre de 1913, nous atteignons, dès 1923 : 300, puis en 1926, 540 avec une légère régression en 1927 (520). Le point culminant se trouve atteint en 1929 (650). A ce moment, la crise se fait sentir, comme ailleurs, dans l'industrie automobile. Il semble bien que l'on ait touché un fond en 1932 (425) puisqu'à partir de cette année, une progression assez nette se fait sentir (le chiffre de 1933, 460, semble vouloir se maintenir ensuite).

DENSITÉ AUTOMOBILE EN DIFFÉRENTS PAYS. — Nous indiquons ci-dessous le nombre de voitures par groupe de 1.000 personnes :

Etats-Unis	183	environ
Canada	112	—
Australie	110	—
Nouvelle-Zélande	87	—
France	42	—
Angleterre	36	—
Suisse	23	—
Hollande	17	—
Allemagne	12	—
Espagne	8	—
Italie	7	—

Ces chiffres montrent, mieux que de longues descrip-

tions, l'importance qu'occupe l'automobile dans le monde.

Nous allons maintenant donner quelques précisions sur deux pays qui nous intéresseront plus particulièrement au cours de cet ouvrage : la France et, en raison de l'étude économique ultérieure que nous y poursuivrons : les Etats-Unis.

L'AUTOMOBILE EN FRANCE

Notre pays est, nous venons de le montrer, un des plus avancés au point de vue du développement de l'industrie automobile. Cette dernière fait vivre 780.000 travailleurs français, soit avec leurs familles 3.000.000 de personnes, représentant une fraction notable de la population totale (7,5 % environ).

Nous donnons ci-dessous, la répartition de ces 780.000 travailleurs par catégories :

Chauffeurs professionnels, entreprises de transports	340.000
Vendeurs d'automobiles, garages et ateliers de réparations	155.000
Construction et entretien des routes, fonctionnaires divers	100.000
Usines d'automobiles	80.000
Usines d'accessoires, carrosserie et pneumatique	60.000
Industrie et commerce de l'essence	45.000
Total	780.000

Si nous passons aux quantités des divers produits nécessaires à la fabrication, au fonctionnement des automobiles ainsi qu'à l'entretien des routes, le tableau suivant n'est pas moins édifiant :

1. — *Fabrication :*

Fonte et acier	291.000 tonnes
Caoutchouc et produits divers ..	48.000 —

Cuivre, plomb, laiton, etc.	23.000	—
Glaces	6.500	—
Peintures, vernis	5.000	—
Ebonite et matières plastiques .	3.500	—
Carton, crin, ouate	3.400	—
Drap et toile	5.500.000	m ²
Lampes électriques	5.000.000	
Appareils de bord	300.000	

2. — *Carburants, lubrifiants :*

Essence	29.000.000	hectol.
Alcool	2.100.000	—
Huile	100.000	tonnes
Graisse	3.300	—

3. — *Routes :*

Pierres, sables, etc.	9.000.000	tonnes
Goudrons, bitumes	900.000	—

Ces chiffres sont relatifs à l'année 1933.

Nous aurons, plus loin, l'occasion de définir l'interprétation qu'il convient de leur donner.

Examinons maintenant l'aspect financier de la question. En l'année 1933, les 189.000 véhicules construits en France représentaient, en se basant sur le prix de vente, une valeur de 5 milliards de francs.

Les impôts perçus par l'Etat sur l'automobile étaient de 4,4 milliards, et de 3,1 sur l'essence et l'huile, soit au total 7,5.

Comme la construction et l'entretien des routes, chemins et rues absorbaient la même année 4,5 milliards, il en restait 3 pour les dépenses générales du pays.

Notons enfin que l'automobile constitue un élément important de notre commerce extérieur. Nous exportons, en y comprenant le chiffre des pièces détachées et des bandages, pour 836 millions en 1933.

Nous nous bornons, dans ce chapitre, à donner des statistiques.

En étudiant l'effet de la vente à crédit sur le consommateur nous développerons, en dehors de l'accroissement général des échanges, les côtés particulièrement intéressants de la question, comme l'heureux effet de repopulation de la campagne, l'amélioration de qualité

de certains produits transportés plus rapidement et plus sûrement aux points d'utilisation, etc.

PROPORTION DES VENTES A CRÉDIT. — Les indications que nous venons de fournir pourraient paraître sortir un peu du cadre que nous nous sommes fixé. Elles étaient toutefois nécessaires pour préciser l'importance des ventes à crédit. La proportion de ces dernières au total des ventes était, chez nous, de 3 % en 1926. Elle a rapidement progressé en 1927 (7 %), 1928 (14 %) et atteint actuellement environ 35 %.

L'AUTOMOBILE AUX ETATS-UNIS

Les indications plus complètes que nous fournirons ici nous seront d'un précieux secours pour la clarté de l'exposé des méthodes et résultats concernant la vente à crédit. En effet les études et statistiques sont, aux Etats-Unis, plus nombreuses, plus poussées. Elles sont aussi plus concluantes que partout ailleurs en raison de l'étendue du champ d'observation, par application de la loi des grands nombres.

L'origine de l'industrie automobile dans ce pays coïncide avec l'importation d'Europe, vers 1895, de quelques rares véhicules destinés à des privilégiés, pour qui ces voitures représentaient surtout des objets de luxe. En 1913, cette industrie était encore à l'état embryonnaire. Dès 1925, elle occupait la première place, avec un chiffre de \$ 3 milliards, pour le commerce de gros. Actuellement la production a atteint le chiffre indiqué plus haut (environ 183 voitures pour 1.000 personnes) comprenant les véhicules de tourisme, les camions et les camionnettes.

Les travailleurs qu'elle fait vivre se répartissent approximativement ainsi :

Chauffeurs professionnels	1.250.000
Ateliers de réparation	480.000
Usines de construction	360.000
Construction de pièces détachées, accessoires.	350.000

Vendeurs et marchands (pneumatiques compris)	290.000
Industrie des pneumatiques	120.000
Personnel de garage	110.000
Industrie de raffinage	60.000
Sociétés de crédit et d'assurances	10.000
	3.030.000

Le classement des industries annexes est le suivant:

Chemin de fer	90.000
Fonte et acier	60.000
Bois	25.000
Drap	20.000
Cuivre, plomb, étain, nickel, aluminium	15.000
Verrerie	10.000
Cuir	10.000
Mines de charbon, peinture, etc.	5.000

235.000

Soit au total 3.265.000

Pour chaque industrie annexe, le chiffre fourni a été obtenu en prenant la fraction du personnel correspondant à la proportion de la production totale qu'absorbe l'industrie automobile.

Si maintenant nous passons aux capitaux investis, nous trouvons en 1925 : \$1,89 milliards contre \$ 1,010 en 1919.

PROPORTION DES VENTES A CRÉDIT. — Si maintenant nous cherchons la proportion des ventes effectuées à crédit, nous aurons une idée exacte de la part qui revient à ce procédé d'échange dans la place considérable qu'occupe l'industrie automobile dans l'économie américaine.

Sans adopter le chiffre quelque peu forcé de 76 % donné par AYRES, nous verrons plus loin qu'il convient de la fixer aux environs de 59 %.

Nous sommes maintenant en mesure d'aborder dans les meilleures conditions la partie proprement économique de notre sujet et de saisir dans son étendue l'importance et les répercussions de la vente à crédit des automobiles dans l'économie.

PREMIERE PARTIE

ÉTUDE ÉCONOMIQUE DE LA VENTE A CRÉDIT

Nous suivrons la marche qu'impose la logique en matière d'analyse économique.

1° Nous poserons nettement les données du problème en indiquant les caractéristiques essentielles de la vente à crédit des automobiles (nous nous dispenserons désormais de préciser qu'il s'agit de ventes relatives à de tels véhicules). Nous décrirons de même les méthodes adoptées par les organismes de vente à tempérament de notre époque, après un exposé historique qui permettra de mieux comprendre comment certains procédés sont apparus pour satisfaire aux exigences de l'évolution économique et ont donné lieu à la création de Sociétés de financement spécialisées.

2° Nous pourrons alors entrer dans l'étude économique proprement dite de la vente à crédit (dont l'automobile forme, nous le répétons, l'application principale et la plus intéressante).

La première partie sera constituée par une analyse du crédit automobile, par comparaison avec le crédit à la consommation.

La seconde aura pour objet les effets de la vente à tempérament : volume des échanges et plus particulièrement sur le producteur, le consommateur, le crédit en général et les banques.

3° Notre conclusion prouvera qu'il faut voir dans ce procédé une institution nouvelle qui amena sans doute quelques abus, mais dont l'existence est désormais assurée.

Il constitue un apport considérable à la science économique, et la source d'une utilisation plus complète des forces humaines.

Nous appelons une dernière fois l'attention du lecteur sur le fait que notre exposé s'appuie en partie sur les Etats-Unis, en raison du grand nombre d'études scientifiques fournies par ses économistes, notamment le Professeur SELIGMAN, et aussi de la place importante occupée dans l'économie mondiale par l'application américaine de la vente à crédit.

Pour dégager des lois en cette matière il faut utiliser des champs d'expérience aussi vastes que possible. Nous aurons ensuite toutes facilités pour les appliquer à notre pays qui ne diffère pas essentiellement des Etats-Unis au point de vue des données qualitatives du problème auquel nous nous sommes attaqué.

Nous avons eu d'ailleurs l'occasion d'indiquer plus haut dans quelle mesure il convenait d'utiliser en France les résultats obtenus.

CHAPITRE PREMIER

LES CARACTERISTIQUES ESSENTIELLES DE LA VENTE A CREDIT DES AUTOMOBILES

Les résultats de l'étude économique poursuivie ci-après sont aussi applicables à d'autres produits que les automobiles. Aussi, auront-ils une certaine généralité sans pour cela sortir du cadre fixé. Il sera donc inutile de spécifier les objets en cause sauf dans les cas où nous serons amené à fournir des statistiques, ou à étudier une institution spéciale à l'industrie qui nous intéresse plus particulièrement.

DEFINITION DE LA VENTE A CREDIT AU POINT DE VUE ECONOMIQUE

Elle se ramène essentiellement à l'échange des fractions successives de l'utilité d'un bien contre un paiement consistant, pour tout ou partie, en versements échelonnés, et ce dans des conditions bien déterminées.

Entrons dans le détail : le bien ainsi fourni doit être compris dans le sens le plus large, c'est-à-dire, tout élément corporel ou non, ayant une valeur d'échange : meubles, immeubles, pouvoir d'achat, droit, etc.

Passons ensuite au paiement différé. Ici intervient la notion de crédit, de solvabilité, c'est-à-dire, trois choses : la surface de l'acheteur, la confiance en sa signature et subsidiairement la croyance du vendeur dans l'efficacité d'une intervention judiciaire éventuellement nécessaire.

Ces précisions nous seront précieuses dans l'étendue des propriétés économiques de la vente à crédit, les conséquences immédiates de ses caractéristiques fondamentales. Il convient d'insister sur un point capital : l'originalité de ce procédé d'échange vient du fractionnement du paiement en versements répartis dans le temps. C'est là que résident la souplesse et la pénétration du procédé dans les dernières couches d'acheteurs, et aussi les risques inhérents à tout crédit portant sur une période tant soit peu étendue.

RAISON D'ÊTRE DE LA VENTE A CRÉDIT

Il convient maintenant de se demander à quelle impulsion ce mode d'échange a dû son apparition, à quels besoins il a répondu.

Le xix^e siècle a marqué la pleine extension de l'utilisation des machines, et de la production en grand, basée sur la division du travail. Il en est résulté la nécessité d'immobiliser des capitaux considérables, et aussi d'accumuler dans les produits les plus perfectionnés une somme élevée de travail (notamment dans l'industrie automobile). Il fallait dès lors fortement augmenter le volume des ventes, et ce pour deux raisons : d'abord pour écouler la production considérablement accrue par la puissance des machines, mues par les forces naturelles et ensuite parce que le processus même des fabrications conduisait le plus souvent à amasser dans le produit fini une valeur excessive pour le paiement comptant par un client moyen.

D'où la nécessité, pour parvenir au but cherché, de toucher des couches d'acheteurs de plus en plus profondes, de moins en moins riches. Un seul moyen permettait de résoudre cette difficulté : réduire les paiements unitaires autant qu'il était compatible avec les risques croissant en même temps que la longueur du crédit. Mais de quelle façon ? Une première solution consistait à grouper des acheteurs se cotisant pour acquérir par exemple une machine à grand rendement beaucoup trop coûteuse pour chacun : c'était en quelque sorte le processus inverse de la production, l'émiet-

tement des valeurs accumulées dans le produit fini. Un inconvénient capital faisait rejeter de suite cette méthode dans la grande majorité des cas ; l'indivision, avec pour conséquence immédiate les difficultés d'entente parfaite pour l'utilisation, et l'éparpillement des responsabilités. D'autre part, la constitution d'une Société ne se concevait véritablement que pour un emploi éventuel et collectif du produit, et non pour sa mise en œuvre individuelle.

Il fallait alors diviser le paiement dans le temps, au lieu de le faire dans l'espace ; c'était purement et simplement la vente à crédit.

Cette rapide analyse nous donne de suite les éléments d'un crédit bien compris : l'objet vendu doit être : 1° assez cher pour nécessiter une division de son prix dans le temps ; 2° de nature durable et susceptible d'accroître le rendement d'activité de l'acquéreur. Le groupe social trouvera ainsi un gain notable dans l'opération ; le crédit accordé doit : 1° avoir une durée limitée ; 2° n'être accordé que sur enquête, pour limiter les risques et ne favoriser que l'élément sérieux de la population.

Nous reviendrons plus tard très longuement sur ces points.

D'autre part, si dès maintenant nous cherchons à discerner les conséquences juridiques de cette analyse, nous voyons de suite qu'un élément domine l'opération étudiée : la nécessité d'un crédit long, afin de diviser le plus possible dans le temps la valeur du produit. Il en résultera, et principalement dans l'industrie automobile, qu'à l'expiration du contrat, l'objet aura perdu la plus grande partie de sa valeur.

Si, de plus, le preneur a option pour l'acquérir à ce moment contre versement d'une fraction de cette valeur, rien ne pourra s'opposer, au fond, à la qualification de location ou de prêt donnée à tel contrat, on ne pourra pas même objecter que son but est d'échapper aux conséquences d'une faillite éventuelle, car lorsqu'un commerçant *vend*, au sens courant, il entend aliéner son droit de propriété de suite, sans souci de l'usage ulté-

rieur de l'objet vendu. S'il accorde un délai, il est normalement court, et répond à une simple question de mouvement de fonds, de disponibilités momentanées de l'acheteur. Il court donc un risque limité, et les articles 550 et 576 du Code de Commerce s'appliquent très logiquement. De plus, la « vente » des automobiles se fait, cela est connu de tous, le plus souvent à crédit à long terme. L'objet vendu ne pouvait donc constituer, pour toute sa valeur, un élément apparent de solvabilité aux yeux des tiers.

Nous avons tenu à faire suivre notre analyse de ces deux prolongements immédiats dans le domaine économique et juridique pour montrer avec plus de force qu'ils s'y rattachent indiscutablement par un lien logique puissant. Le terme de « vente à crédit » n'est donc pas absolument satisfaisant, notamment en ce qui concerne l'automobile. Nous continuerons toutefois à l'employer, pour respecter l'usage et rester toujours aisément compréhensible en nos développements.

MODALITÉS DE LA VENTE A CRÉDIT

Il existe, sous d'autres noms, des procédés qui relèvent des éléments essentiels de la vente à crédit. Ils en élargissent encore l'importance et le champ d'application dans l'économie mondiale. Nous citerons les principaux :

1° *Les impôts.* — En matière fiscale les paiements échelonnés permettent souvent au contribuable d'éviter une vente brusquée plus ou moins désastreuse au moment d'acquitter des droits élevés. C'est notamment le cas des successions, dans les pays où, comme la France, les taux sont fort élevés. C'est aussi celui de certains impôts spéciaux, dans quelques Etats de l'Union, et dont la liquidation comprend jusqu'à 15 paiements échelonnés.

2° *Le crédit public.* — Lorsqu'un Etat a besoin de rassembler des capitaux élevés, il y parvient souvent en répartissant les versements dans le temps. Citons pendant la guerre 1914-1918 les « Liberty-Bonds » des

Etats-Unis, dont le paiement fractionné a grandement favorisé le succès.

En sens inverse, l'Italie du Moyen-Age nous fournit l'exemple d'un gouvernement désignant d'office un groupement de riches notables devant fournir les fonds. Ils formaient une société, une « banque » disait-on alors, qui distribuait de temps à autre à ses adhérents, au prorata de leurs apports, les remboursements échelonnés, plus ou moins régulièrement d'ailleurs, par le dit gouvernement.

3° *Le crédit privé.* — Il est inutile d'insister sur l'extension prise dans le domaine financier par l'émission d'emprunts amortis plus ou moins rapidement par séries de titres tirées au sort chaque année. Citons encore, les prêts accordés sur hypothèques par le Crédit Foncier de France et remboursables par annuités.

4° *Les assurances.* — Toute l'organisation moderne des assurances est sortie du principe de fractionnement des risques entre un grand nombre d'adhérents. Il est vrai que la répartition a lieu cette fois dans l'espace. Toutefois, nous retrouvons les éléments du crédit échelonné dans les assurances sur la vie, ou à terme fixe. L'assuré paie chaque année une prime contre l'engagement pris par la Compagnie de verser au bénéficiaire un capital important à sa mort ou au bout d'une période déterminée, de 10, 20, 30 années, par exemple. Il convient d'ailleurs de rappeler ici que l'assurance fait intervenir un élément technique étranger au crédit automobile ; les statistiques concernant la morbidité, l'invalidité, etc., utilisées suivant les principes rigoureux du calcul des probabilités. Son application jointe aux travaux actuariels les plus consciencieux et à une utilisation rationnelle du crédit, ont permis aux Compagnies d'assurances de prendre la place considérable qu'elles occupent actuellement dans l'économie mondiale.

Une statistique digne de foi nous apprend qu'en 1924 les assurances sur la vie formaient un total de \$ 90 milliards, dont les deux tiers environ aux Etats-Unis.

La constitution des rentes viagères nous fournit une autre illustration du crédit échelonné ; c'est la compa-

gnie, cette fois, qui fournit en annuités l'équivalent du capital reçu.

Cet aperçu nous a montré l'immense développement pris par la vente à crédit sous des formes diverses. C'est l'excuse que nous invoquerons pour avoir un court moment agrandi le cadre de cet ouvrage.

CHAPITRE II

HISTORIQUE DE LA VENTE A CREDIT

L'on ne saurait se faire une idée exacte de la vente à crédit dans l'industrie automobile, non plus que de sa place dans l'évolution économique, sans une description sommaire des formes primitives que prit ce procédé au cours des temps dans ses applications à diverses catégories de biens. Nous constaterons bientôt qu'il ne s'est généralisé vraiment qu'au début du xix^e siècle.

Jusque-là, on peut cependant le déceler dans certains pays sous des formes rudimentaires ou dérivées.

LES ORIGINES DE LA VENTE A CRÉDIT

Dès l'antiquité la plus reculée on retrouve, chez les Phéniciens notamment, l'emploi des paiements divisés dans l'assurance maritime, dont nous avons signalé plus haut les affinités profondes avec le crédit échelonné. Des études récentes prouvent que la vente à crédit des terres et immeubles était en usage chez les Egyptiens depuis fort longtemps ; il en était de même à Rome, et Plutarque précise ce point en nous apprenant que Crassus était propriétaire de la plus grande partie de la ville. Ses moyens lui permettaient d'effectuer de gros achats d'immeubles lorsque leurs propriétaires étaient dans une mauvaise période, notamment en temps de guerre. Il les revendait ensuite avec un bénéfice notable et stipulait le paiement par acomptes pour réaliser plus aisément ses opérations.

Au Moyen-Age les applications de procédés semblables ne manquent pas. Nous avons eu l'occasion de citer les aspects du crédit public en Italie à cette époque. Les

ventes d'immeubles selon le procédé décrit ci-dessus s'y pratiquaient également. Il y a aussi lieu de rappeler ici les achats à tempérament de créances foncières, très répandus alors.

Plus tard, les gouvernements furent souvent amenés à escompter leurs créances relatives aux impôts. Il nous suffira d'évoquer les fortunes réalisées par de nombreux Fermiers Généraux à cette occasion.

EVOLUTION DE LA VENTE A CRÉDIT A NOTRE ÉPOQUE

Nous avons eu déjà l'occasion de noter l'influence prépondérante de l'évolution industrielle au xix^e siècle sur les méthodes de vente. Il est vraisemblable que l'apparition du crédit échelonné à Paris coïncide avec son application aux meubles, sous le Premier Empire. L'on en trouve mention dans la brochure éditée par le « Crédit Moderne ».

Il s'étend ensuite aux matériels de chemins de fer et d'imprimerie, avec une certaine timidité d'ailleurs.

En Angleterre, vers la même époque, apparaît la vente des livres suivant une méthode relevant des mêmes principes : on demande alors aux acheteurs éventuels de certaines collections de souscrire la totalité du prix avant d'effectuer l'impression. Puis on répartit bientôt le paiement sur le temps demandé par la sortie de tous les volumes, chacun d'eux n'étant réglé qu'à sa livraison. Enfin, vers 1850 les progrès de cette industrie permettent de livrer la collection complète d'un coup, les paiements restant échelonnés pour développer la vente.

Aux Etats-Unis, la vente à crédit a dû commencer comme en France, par les meubles. La maison « Cowperthwait & Sons » de New-York l'aurait entreprise vers 1807. Le volume croissant des transactions amena bientôt l'extension du procédé à des articles de prix moindre, jusqu'à \$ 5, la moyenne oscillant autour de 100.

Nous sommes alors au début de l'expérience, et la prudence fait respecter les sages principes dont on ne devrait jamais s'écarter. Le vendeur spécifie la reprise de l'objet en cas de non-paiement, sans remboursement des

versements effectués. Il exige un acompte d'environ 10 % pour les produits de coût limité, de 30 % pour les plus importants. La durée du crédit est de 18 mois au plus et les acheteurs sont soigneusement triés. Enfin les produits vendus servent le plus souvent à accroître leur capacité de travail. C'est le cas des machines à coudre et des pianos acquis par des professeurs. L'application de ces règles réduit à peu de choses les pertes subies par impayés, et les maisons peuvent, sans dommages, adopter une politique commerciale très libérale envers leurs acheteurs. Elles ne recourent à la reprise qu'à la dernière extrémité, et, même obligées d'y recourir, abandonnent l'équivalent des sommes perçues.

Nous devons maintenant passer en France pour mettre en lumière une création absolument originale qui ne dut rien à l'influence américaine.

L'on peut même, à ce propos, se demander si nous n'avons pas inspiré le mouvement initial des Etats-Unis, car le Professeur SELIGMAN pense qu'une Parisienne aurait donné aux commerçants new-yorkais l'idée de vendre à crédit. Il est en tout cas avéré qu'en 1856 un nommé Crespin, fils de cultivateur, et venu à Paris chercher fortune, imagina de livrer une série de 20 portraits en n'exigeant qu'un versement comptant de 1 fr., le reste devant être réglé par paiements échelonnés. L'idée fit fortune, et fut appliqué par lui à d'autres marchandises, notamment aux meubles, aux bijoux, et aux machines à coudre. En 1878, un de ses anciens employés, Dufayel, lui succéda, créa un organisme de crédit et un magasin de meubles à son nom. Il eut aussi pour fournisseur la « Samaritaine », qui monta en 1913 la « Semeuse », maison de crédit indépendante.

Revenons maintenant aux Etats-Unis où la firme « Singer (Sewing Machines Cy) » entreprend l'application de la vente à crédit à ses produits. Il faut noter ici quelques abus dus à l'emploi de placiers trop persuasifs, et aux possibilités réduites des femmes, qui, en grande majorité, achètent à cette époque les machines à coudre. Dans certains cas, on va jusqu'à vendre des machines de \$ 30 contre un acompte de 1 dollar seulement, et des versements de \$ 0,5 par semaine.

L'ancienne loi de New-York permet alors la contrainte par corps, à laquelle les vendeurs doivent souvent recourir en raison de l'augmentation de la proportion d'impayés. Nous vérifions ici les conséquences immédiates du crédit échelonné mal compris.

Nous arrivons maintenant à la vente à crédit des pianos, vers 1880. La prudence revient alors. On demande un versement comptant du tiers, le solde en deux ou trois ans. Comme l'acheteur appartient en général à une classe relativement élevée, tous les éléments d'un crédit solide sont réunis, et le succès est complet.

Nous avons vu ainsi cette méthode de vente se développer sur un marché immense, dont l'ampleur même garantit la généralité des résultats obtenus. Le crédit s'est appliqué à des produits croissants, car le risque couru était de mieux en mieux connu, et les possibilités du système s'avéraient immenses. Cette étude nous a amené à la fin du XIX^e siècle, l'industrie automobile va bientôt l'élargir et généraliser définitivement son application en lui créant une place prépondérante dans le monde. Il nous a paru indispensable de présenter l'objet de cet ouvrage comme le terme d'une évolution qui a permis d'en dessiner progressivement et sûrement l'ossature, en rattachant ses éléments essentiels aux facteurs économiques dont ils dépendent.

Avant d'aller plus loin, il nous reste à signaler quelques abus dus à l'application du crédit échelonné à d'inutiles bibelots par des vendeurs peu scrupuleux réalisant des bénéfices scandaleux. Ceci prouve une fois de plus qu'un procédé peut toujours être détourné de ses fins utiles pour l'exploitation de la crédulité humaine et qu'une ferme autorité est indispensable pour l'éviter. Vers la fin du siècle dernier apparaissent, aux Etats-Unis, notamment à New-York, des voyageurs de commerce qui s'adressent surtout aux petites gens. Les uns rendent cependant des services. Ils recherchent un minimum de garantie de solvabilité et vendent des objets utiles d'un certain prix : articles de ménage, machines à coudre, etc. Ils restent donc dans de justes limites. Les autres sont beaucoup moins scrupuleux. Ce sont des

colporteurs qui utilisent entre autres le procédé du « club ». Les acheteurs s'engagent à verser \$ 0,25 par semaine jusqu'à concurrence de \$ 17,50, contre un objet quelconque au choix. Une loterie a lieu hebdomadairement et le gagnant est dispensé des versements ultérieurs.

Une enquête effectuée en 1915 par la Société d'Assistance Judiciaire constate l'étendue prise par le procédé : plus de 30.000 contrats en vigueur, constituant souvent des abus flagrants en raison de la disproportion entre les sommes versées et la valeur réelle des objets livrés. L'application de la contrainte par corps les rend, de plus, particulièrement odieux. Ils disparaissent fort heureusement bientôt avec elle : la contrainte ne subsiste dans la plupart des cas, que s'il y a fraude de l'acheteur.

Nous n'insisterons pas plus longtemps sur ces abus qu'il est aisé de supprimer en les annulant à la base, par une disposition légale déclarant contraires à l'ordre public les engagements correspondants.

LE DÉVELOPPEMENT DE LA VENTE A CRÉDIT DES AUTOMOBILES

L'industrie qui doit le plus au progrès réalisé par le crédit échelonné est celle des automobiles, et c'est là un fait dont on ne saurait s'étonner. Ces produits constituent des instruments à la fois très puissants et utiles, susceptibles d'accélérer et d'amplifier le mouvement économique. Mais ils ont un prix à l'unité très élevé, c'est dire que l'obligation du paiement comptant les mettait hors de la portée de la masse des acheteurs éventuels, et restreignait considérablement le chiffre des ventes, provoquant ainsi une augmentation importante du prix de revient unitaire ; cela freinait l'extension de la production et empêchait les avantages de la grande série de jouer. Il existait d'ailleurs à ceci une autre raison : au début, l'industrie automobile était nettement saisonnière, car les voitures ouvertes étaient la règle ; la vente s'effectuait principalement au printemps et à l'été, d'où la difficulté d'immobiliser des capitaux im-

portants dans une puissante installation ne travaillant dans de bonnes conditions de rendement qu'une moitié de l'année. D'autre part, les gros distributeurs, non plus que les constructeurs ne pouvaient prendre sur eux d'absorber et stocker en automne et en hiver la production des usines supposée régulière, en raison des frais de garde, de surveillance et d'assurances énormes à envisager à cet effet. Il faut tenir compte des immobilisations considérables qu'entraîne la fabrication du produit complexe qu'est l'automobile, et de la difficulté qu'il y a déjà à réunir les capitaux indispensables à cet usage.

Dans un autre ordre d'idées, lorsque ce véhicule fut considéré comme susceptible de rendre de grands services, et non comme un simple objet de luxe, les travailleurs de toutes catégories, fermiers, petits commerçants, représentants, ouvriers aisés, etc., souhaitèrent vivement qu'une extension naturelle des facilités de la vente à tempérament leur permit d'accéder à sa possession.

L'action conjuguée de ces tendances l'amène rapidement aux Etats-Unis. Dès 1910 d'ailleurs, le goût de l'automobile atteignant des classes moins riches, la vente des occasions prend naissance, notamment sur la côte du Pacifique où le climat se prête à l'utilisation des automobiles bien au delà de l'été. Les prix de ces occasions restant très limités, le risque couru est faible, aussi ne doit-on pas s'étonner que l'habitude de consentir aux acheteurs des conditions de paiement ne s'établisse bientôt. La situation analysée plus haut amène très vite l'extension de cet usage aux voitures neuves ; peu à peu les concessions se ramènent à un mode unique consistant en versements échelonnés régulièrement.

Une autre difficulté subsiste alors. Le distributeur est obligé de payer comptant au constructeur ce qu'il vend à crédit. C'est la conséquence des nécessités de trésorerie de l'entreprise automobile. Or, il n'a pas de capitaux disponibles, car son organisation de vente et ses magasins en absorbent beaucoup. Il ne peut, d'autre part, s'adresser aux banques, car les effets ont une li-

quidité insuffisante, en raison de la longueur du crédit. Enfin les banques ne prennent généralement le papier à l'escompte qu'avec recours éventuel contre leur client, ne voulant pas s'imposer les frais d'un contentieux spécial à l'effet de poursuivre les tirés défaillants. Or le vendeur ne peut régulièrement fournir son aval, en raison de l'importance du risque correspondant par rapport au nombre de ventes effectuées par lui. C'est en effet une règle bien connue en matière de calcul des probabilités : la sécurité des opérations augmente avec la division des risques.

Le distributeur n'a pas une surface suffisante, dans la plupart des cas, pour supporter les conséquences d'une série malheureuse de mauvais crédits. Comme il ne peut non plus, nous l'avons dit, prendre en charge pendant la morte saison, les voitures sorties par des usines qui ont un intérêt vital à assurer une fabrication aussi régulière que possible au cours de l'année.

Ainsi donc, trois éléments puissants poussent à la mise au point d'organismes nouveaux devant assurer le financement des ventes à crédit : la masse des acheteurs éventuels, celle des constructeurs et enfin celle des distributeurs.

L'APPARITION ET LE DÉVELOPPEMENT DES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT AUTOMOBILE

La nécessité de financer des opérations commerciales à longue échéance n'est pas nouvelle. Elle apparaît dès l'antiquité. Au Moyen-Age, les cités italiennes et celles de la Hanse la connaissent. Les traites documentaires relatives au transport des épices des Indes par le Cap de Bonne-Espérance arrivent plus rapidement que les marchandises grâce aux caravanes. Elles servent à garantir des prêts accordés aux destinataires. Ces avances aux exportateurs se généralisent et passent bientôt dans le domaine des échanges nationaux. Dans l'industrie textile de l'ancien et du nouveau Monde notamment, l'usage s'établit rapidement, à défaut des banques, d'emprunter sur effets à longue échéance par l'intermédiaire de courtiers spécialisés. Ces derniers ont fini par acqué-

rir une connaissance approfondie de la solvabilité des industriels de la place et obtiennent aisément des banques l'escompte des effets. Ils n'endossent pas eux-mêmes, mais leur intervention est une garantie. Par la suite, d'ailleurs, les maisons d'acceptation apparaissent et prennent rapidement une grande extension, pour toutes sortes d'industries. Le prêteur cesse alors de notifier au débiteur le changement de créancier, et se retourne en cas de non paiement contre l'organisme accepteur. Ce procédé apparaît sans doute pour la première fois en 1905, avec la fondation par MM. Little et Jones d'une Compagnie destinée à prêter et à émettre de nouveaux effets à l'occasion du dépôt des créances offertes sans notification au débiteur.

Ceci donnait satisfaction aux emprunteurs, en raison de l'impression parfois fâcheuse produite sur leurs clients par cette notification d'avoir à s'acquitter envers une tierce personne. En 1908, M. Little quitte cette Société et met sur pied avec M. Melville Rothschild la « National Trust and Crédit Company », qui commence bientôt à financer les ventes à crédit, et en 1917 celle des automobiles. Elle n'est d'ailleurs pas la première à s'engager dans cette voie car dès 1910 « l'Industrial Finance Corporation » s'y lançait. Cet organisme réunit à cette date les banques Morris, qui constituent alors une nouveauté dans le domaine financier des Etats-Unis.

Leur histoire offre un grand intérêt pour la mise en évidence des avantages du crédit échelonné appliqué à l'automobile. Aussi y consacrerons-nous un court exposé.

Leur promoteur, avocat vers 1905, est le premier à comprendre la nécessité de fournir aux petits emprunteurs la possibilité de trouver du crédit à long terme dans des conditions acceptables, en considération de leur réputation et de leurs gains probables à venir. Ils ne peuvent s'adresser aux banques, en raison de la longueur même du crédit demandé et de l'absence de garanties matérielles. Il faut donc, dans les périodes difficiles, leur consentir une avance remboursable par versements échelonnés et réduits. Ce sera pour eux un puissant stimulant de l'épargne.

La formule adoptée par M. Morris est la suivante : 50 paiements hebdomadaires, à 6 %, majorés de 2 % en raison des risques courus et des frais d'administration. Le succès de ses banques est rapide : dès 1926 leur chiffre d'affaire atteint \$ 166.000.000, avec un bénéfice égal à \$ 3.000.000 pour 120 maisons. Les pertes se révèlent insignifiantes : 0,1 %. L'idée de M. Morris provoque une véritable révolution dans le domaine du crédit en le mettant à la portée du plus grand nombre. C'est un élément considérable de progrès, par l'accession des moins fortunés aux instruments de travail les plus perfectionnés, source d'un rendement amélioré des forces humaines, d'une existence plus large.

Il convient de noter qu'en 1910, les automobiles sont encore considérées comme objets de luxe, cela explique le caractère passager de l'attention qu'y apporte « l'Industrial Finance Corporation ». M. Morris en est partisan, mais se heurte à la répugnance des banques pour les effets correspondants. En 1917 il y revient cependant avec la maison « Studebaker ».

Le véritable point de départ du financement des ventes à crédit d'automobiles coïncide d'après le Professeur Seligman avec l'essai qu'en fait en 1913 Mr. L. F. Weaver de San-Francisco, et dont la consécration est la constitution légale de sa firme en 1927. Il faut reconnaître d'ailleurs qu'en 1915, Mr. E. S. Maddock, de sa propre initiative, organise avec Mrs. Willys et Stewart la « Guaranty Securities Company », réservée aux gros distributeurs de Willys-Overland. De nombreuses sociétés concurrentes ne tardent pas à s'intéresser à l'automobile, un essai de collaboration des plus importantes, tenté en 1916, ne peut aboutir.

Ces organismes rencontrent de nombreux obstacles au début, notamment la difficulté d'assurer la reprise de la voiture entre les mains des tiers en cas de non paiement des traites. Nous aurons l'occasion de reparler très longuement de cette importante question par la suite, aussi signalerons-nous simplement que les divergences de législation des différents Etats de l'Union conduisent à établir des contrats spécifiant tantôt un droit de gage

sur le véhicule vendu, tantôt une vente conditionnelle avec réserve de propriété.

En 1917, il existe six sociétés principales de crédit automobile. Elles tentent à nouveau de poser des règles communes destinées à maintenir le crédit dans des limites raisonnables, mais ne peuvent aboutir à un accord définitif.

Elles établissent toutefois à ce moment des statistiques intéressantes portant sur un grand nombre de ventes, 10.000 en l'occurrence, et rassemblant les données relatives aux clients (âge, sexe, solvabilité) suivant les régions, et aussi à l'emploi des voitures.

A partir de 1918, la paix libre des capitaux considérables dont l'arrivée provoque la création de nouvelles sociétés de crédit. Citons cette même année l'intervention de la Maison « Hare et Chase » dans ce domaine, et la formation par elle de la plus grosse société basée sur la méthode « sans recours » en 1922. En 1919 apparaît la « General Motors Acceptance Corporation » (G. M. A. C.), dont les principes sont opposés, et qui ne finance que les ventes effectuées par la « General Motors ». Elle devient rapidement le plus important organisme de crédit automobile du monde : de 1925 à 1926, le montant annuel des crédits accordés passera de \$ 281.000.000 à \$ 631.000.000.

Entre les années 1921-1925 il apparaît 1.700 Sociétés nouvelles aux Etats-Unis. C'est la période de pleine extension de l'automobile, liée étroitement à l'application généralisée de la vente à crédit dans ce domaine. Elle constitue une preuve éclatante des possibilités extraordinaires qu'offre ce procédé, élément d'un progrès décisif dans l'économie. Comme toujours en pareil cas, le but est dépassé et le nombre même de ces Sociétés nouvelles amène rapidement une concurrence effrénée qui provoque une course aux commissions. Chacune s'efforce par tous les moyens d'obtenir le maximum d'affaires. Les conditions exigées pour l'obtention du crédit deviennent moins sévères. Le paiement comptant est réduit, et la durée des versements échelonnés augmente; elle atteint jusqu'à 24 mois. L'on devient beaucoup

moins exigeant sur les garanties de solvabilité révélées par les enquêtes, et l'on arrive à accepter des crédits assez douteux. Le système du « non recours » prend une grande extension, les vendeurs sont peu à peu dégagés de l'obligation d'endosser les billets. Les dangers présentés par ce relâchement de la prudence n'échappent pas aux esprits avisés, qui redoutent une augmentation des risques de non-paiement. Les banques, principales intéressées, des Sociétés de financement furent les premières à réagir. Elles provoquent la création de « l'Association of Finance Companies » en 1924. Cet organisme adopte une série de mesures destinées à assainir les méthodes en cours. Elles sont observées pendant quelque temps. Mais les lois de la concurrence, plus fortes que toute réglementation, provoquent encore des infractions à ces mesures, tant il est vrai que seul le jeu des réactions économiques spontanées peut agir d'une façon durable sur les méthodes en usage. Les sociétés se rendent bientôt compte des dangers courus. Certaines d'entre elles ne peuvent subsister. La loi de l'offre et de la demande permet alors aux autres de rétablir l'équilibre du crédit en ramenant les conditions de leur collaboration à un niveau normal.

D'autre part, un organisme analogue, « Federal Reserve System », est créé le 5 janvier 1927 pour contrôler et régler les ventes à tempérament d'automobiles en exerçant la surveillance des Sociétés de financement. Nous signalerons à ce sujet l'article fort intéressant paru dans « The Chronicle » du 1^{er} janvier 1927 ainsi que celui de la « Revue mensuelle de la Midland-Bank » de novembre-décembre 1927. A la suite d'une enquête effectuée en 1926 sur 34 industries par un Comité de crédit, la « Credit Corporation of America », réalise la formation de l'organisme précité sous le nom de « Rediscount Corporation », au capital de \$ 31.500.000, place à sa tête M. L. Hendricks, contrôleur du « Federal Reserve System », lui adjoint un Conseil de Surveillance de 30 banquiers, et lui fixe pour objectif le déve-

loppement de la vente à crédit, tout en évitant les abus susceptibles de provoquer la ruine des banques, du public et de la production en grand. Cette société réescomptera les effets des organismes de financement affiliés jusqu'à concurrence d'un maximum égal au quart des emprunts permis.

Les conditions d'affiliation sont :

1° La vérification annuelle des livres par des comptables assermentés, facilitée par l'adoption de méthodes uniformes de comptabilité.

2° Le contrôle des biens fournis à l'acheteur contre remise des billets acceptés par lui.

3° Le maintien d'une réserve de caisse égale à 15 % du montant total des prêts consentis.

4° Le respect d'un rapport maximum de 1/4 entre le capital et les emprunts contractés.

5° La restriction de la durée du crédit à 12 mois au plus.

6° La fixation d'un rapport maximum d'un tiers entre le crédit accordé pour une voiture d'occasion et le prix de la voiture à l'état de neuf.

7° L'interdiction d'acheter des effets quand ils sont relatifs à des véhicules usagés d'un modèle remontant à plus de 2 ans 1/2.

8° L'enregistrement des billets émis et vendus, afin d'assurer le respect du quatrième alinéa.

Les statuts de la Société de réescompte prévoient en outre un système uniforme d'immatriculation des clients permettant de déjouer les ententes frauduleuses entre ces derniers et les vendeurs. Elles avaient pour but d'augmenter artificiellement les prêts consentis par les Sociétés de financement en présentant la même affaire à deux organismes différents.

L'intervention des courtiers sera réduite autant que possible, en vue de limiter les frais du crédit. Enfin le financement des ventes d'articles improductifs est en principe déconseillé. C'est là une règle importante dont le respect est essentiel à l'orientation profitable des ventes à tempérament. Nous reviendrons plus tard longuement sur ce point.

La « Rediscount Corporation » eut aux Etats-Unis une heureuse influence ; son principal mérite est d'avoir mis parfaitement en lumière les éléments essentiels d'un crédit échelonné sain, qui correspond à l'état d'équilibre auquel ce procédé doit parvenir après les oscillations inévitables que décrit toute méthode nouvelle au cours de son développement.

Il faut maintenant, pour respecter l'ordre chronologique, étudier l'apparition dans le reste du monde des organismes de vente à crédit d'automobiles.

Elle se produit en Europe à cette époque suivant une marche tout à fait semblable. Nous donnerons cependant quelques dates et citerons les noms des principales Sociétés de notre pays, qui doit tout naturellement appeler notre attention.

Dès 1923, la Société Citroën décide d'organiser la vente à tempérament de ses voitures. Elle provoque la formation de la « S. A. D. I. F. » qui bientôt laisse la place à une autre Société : la « S. O. V. A. C. » (Société pour l'organisation de la vente des automobiles à crédit).

Peu après apparaît la « D. I. A. C. » (Diffusion industrielle et automobile par le crédit), organisme analogue de la Maison Renault, créé en 1924. Enfin en 1928, après un essai de deux ans avec une Société de crédit extérieure, naît la « D.I.N. » (Diffusion industrielle nationale), sous le contrôle de la Société Peugeot. Il convient de noter de suite que ces trois organismes ne financent que les ventes d'automobiles des firmes dont ils sont les auxiliaires respectifs, et dont ils descendent en partie. Ils fonctionnent sous le régime de « non recours », sauf, dans une faible mesure, la « D.I.A.C. ».

Dans cette période se fondent encore de nombreuses maisons de crédit, aussi bien sous l'égide de formes automobiles uniquement françaises que sous celle de filiales de marques étrangères comme : Ford, Fiat, etc. Les maisons auxquelles leur importance ne permet pas la constitution d'un organisme propre de crédit ont recours à des Sociétés indépendantes qui s'occupent d'ailleurs parfois d'autres produits. Enfin il arrive que les

vendeurs s'adressent, même pour les trois grandes marques, à des organismes locaux. Ces derniers sont en effet mieux placés, dans certains cas, pour prendre la charge de crédits manquant de garanties matérielles, mais relatifs à des clients dignes de confiance.

LA PLACE DE L'AUTOMOBILE DANS LE DOMAINE DE LA VENTE A CRÉDIT

Nous avons eu, précédemment, l'occasion de donner des indications numériques qui situent exactement l'industrie automobile dans l'économie générale. L'étude historique précédente nous amène naturellement à définir le stade actuel de cette même industrie au point de vue de la vente à crédit par quelques chiffres bien choisis qui montrent la place prépondérante qu'elle y occupe.

Nous donnons ci-dessous, pour les catégories de produits où le crédit échelonné intervient pour une proportion supérieure à 1/2 dans le chiffre des ventes au détail, les éléments suivants relevés dans une statistique récente des Etats-Unis portant sur une année.

Industries	Montant des ventes <i>en millions de dollars</i>	% à crédit	Montant des ventes à crédit	Effets en cours <i>Moyenne</i>
Automobiles neuves d'occasion	4.600	59	2.750	1.000
Mobilier	1.000	70	700	500
Pianos, phonogra- phes, T. S. F. . . .	500	80	400	250
Appareils d'inté- rieurs	300	85	250	150
Tracteurs	100	70	70	30
	6.500	364	4.170	1.930

Ceci fait ressortir, dans les conditions adoptées, une proportion des ventes à crédit de voitures de 2.750 : 4.170, soit $\frac{2}{3}$ environ par rapport au total des ventes à tempérament étudiées.

Le total général des échanges à crédit en 1929 atteignait environ 6 milliards de dollars, d'après « The Quarterly Journal of Economics » (novembre 1930).

Entrons maintenant dans le détail du crédit automobile qui doit nous intéresser tout particulièrement en raison du but même de cet ouvrage. Nous aurons ainsi une idée exacte des caractéristiques numériques qui en résument la conception actuelle.

Aux Etats-Unis, la vente à crédit comporte un versement comptant voisin du tiers pour les voitures neuves, de 40 % pour celles d'occasion. Le crédit porte le plus souvent sur une période de 12 mois. Le pourcentage des frais supplémentaires correspondant aux agios, risques divers et administration, s'élève approximativement à 10 %. Il convient enfin de noter que la proportion du crédit accordé pour les voitures d'occasions à celui des neuves est d'environ un tiers.

Nous en avons maintenant terminé avec l'exposé historique de la vente à crédit des automobiles que nous avons replacé pour en mieux comprendre la naissance et la portée dans le cadre de l'évolution générale du crédit échelonné. Il ne nous reste plus qu'à résumer brièvement les derniers prolongements de l'essor qu'a donné l'automobile à ce procédé. Nous aurons ainsi conservé l'unité et l'harmonie de notre exposé.

Tout d'abord l'extension considérable de la vente à tempérament a pour conséquence un regain d'activité dans les branches anciennes déjà citées : les livres, le mobilier, les machines à coudre et les pianos. En même temps la vogue générale dont elle jouit amène son application rapide à de nombreux produits qui en sont justiciables en raison de leur coût relativement élevé. C'est ainsi que se diffusent dans le monde, grâce à son utilisation, des inventions récentes : les dispositifs enregistreurs, phonographes et autres ; les appareils de

radiophonie et enfin les appareils d'entretien perfectionnés dont nous avons parlé plus haut : aspirateurs électriques, lessiveuses, etc...

L'emploi du procédé est bientôt général et la presque totalité des produits de l'économie moderne peuvent s'acquérir à crédit. En sont notamment tributaires : les entreprises d'installations génératrices d'énergie, de chauffage, d'éclairage, de téléphone, de transports, machines agricoles, etc...

Le financement de tous ces échanges se fait comme pour l'automobile par l'intermédiaire de Sociétés spécialisées dans les effets à long terme correspondants. D'anciennes maisons, comme la General Motors Acceptance Corporation aux Etats-Unis, ont entrepris l'achat de traites tirées à l'occasion de ventes d'autres produits que les automobiles. De nouvelles Sociétés sont apparues pour répondre aux nécessités du marché en plein développement.

Il nous faut maintenant conclure. Il est indéniable, après cet exposé, que la vente à tempérament a pris au cours de ce siècle une place considérable dans l'économie.

Elle constitue véritablement une révolution dans les méthodes de vente. Pour toutes ces raisons son étude approfondie présente un intérêt primordial.

CHAPITRE III

DESCRIPTION DES METHODES DE LA VENTE A CREDIT

L'étude historique précédente nous a permis de mettre en lumière les facteurs fondamentaux de la généralisation du crédit échelonné ainsi que les principaux intéressés qui y participent : le constructeur, le vendeur, l'acheteur et la société de financement. Désignons-les, momentanément, par les lettres C, V, A, S. La Banque n'ayant de rapports étroits qu'avec S au point de vue qui nous intéresse, nous les étudierons à la fin du chapitre.

Les éléments essentiels de la vente à tempérament ayant été ainsi décrits, il faut maintenant étudier en détail son mécanisme, voir comment ils se comportent au point de vue dynamique et dans quelle mesure ils réagissent les uns sur les autres. Nous aurons dès lors à examiner successivement les combinaisons suivantes :

CV CA CS VA VS AS

Notre plan est ainsi tout tracé. Lorsqu'une disposition sera spéciale à un pays, nous le préciserons.

I. — CV. RAPPORTS ENTRE LE CONSTRUCTEUR ET LE VENDEUR

La fabrication des automobiles exige l'immobilisation de gros capitaux ; nous avons longuement insisté sur ce fait. La vente directe au consommateur des produits finis entraînerait de nouvelles immobilisations : création de magasins d'exposition, aussi bien pour les véhi-

cules neufs que pour les reprises, mise au point d'organismes de vente et d'ateliers de remise en état des reprises intéressantes, etc... Ces considérations conduisent à laisser à des concessionnaires le soin de la vente. Ils apportent les installations et capitaux, allégeant ainsi les charges du constructeur. Pour corriger le caractère d'hétérogénéité relative de ce système, le constructeur adopte deux ordres de mesures. Tout d'abord l'insertion dans le contrat de concession d'engagements destinés à assurer :

1° L'écoulement d'un minimum de véhicules dans l'année.

2° L'organisation d'un service de vente, d'un atelier, et d'un garage adéquat et moderne.

3° Une publicité locale suffisante.

4° La création d'un réseau d'agents destiné à étendre la vente aux moindres localités.

5° La limitation d'activité du concessionnaire à un secteur déterminé, sauf dans les grands centres où la présence rapprochée de plusieurs d'entre eux est indispensable à l'alimentation complète du marché ; dans ces conditions, on ne saurait songer à cloisonner arbitrairement la ville où ils sont réunis, alors que des échanges incessants et de toutes sortes s'opèrent d'un point à l'autre.

6° La vente unique de la marque du constructeur, ou en tout cas d'une catégorie de véhicules ne lui faisant pas pratiquement de concurrence sérieuse : par exemple classe de voitures beaucoup plus élevée quant au prix de vente, ou bien quant au tonnage.

7° L'emploi de bons de commande au comptant et à crédit d'un modèle unique établi par le constructeur, lequel est seul pourvu d'un service de contentieux suffisamment développé pour être à même de choisir la meilleure formule.

8° Le respect des prix de vente imposés en vue de pousser, quelquefois malgré eux, les concessionnaires à ne faire que des affaires saines, et aussi pour ne pas créer un état d'insécurité qui fait chercher à un acheteur des rabais croissants, retarde la conclusion des

contrats et abaisse la moralité commerciale des uns et des autres.

9° Le versement d'un cautionnement garantissant l'exécution complète de tous ces engagements. L'arbitrage du constructeur est prévu pour les litiges entre concessionnaires.

Dans un autre ordre d'idées, le constructeur dispose d'un service commercial chargé, d'une part, d'assurer la continuité des rapports entre concessionnaires et la clientèle, ainsi que la défense des intérêts de la marque en toute circonstance, par la publicité générale et l'intervention de ses collaborateurs dans tous les cas où son renom est en jeu. Il sert d'autre part d'intermédiaire entre ces mêmes concessionnaires et les services de livraison, comptabilité et garantie, et veille enfin au maintien d'un esprit d'étroite collaboration entre tous les agents du territoire pour la réalisation des programmes de vente.

Pour assurer d'une façon plus efficace l'application de ces directives, les constructeurs ont de plus en plus recours à la formation de filiales qu'ils contrôlent financièrement et qui leur fournissent par l'apport de capitaux extérieurs l'aide nécessaire aux installations de vente.

Elles constituent d'autre part des centres d'influence chargés de représenter le service commercial au milieu de concessions d'agents indépendants. Il est d'ailleurs nécessaire dans le commerce automobile d'intéresser les agents locaux au bénéfice des ventes en raison de l'influence qu'ils prennent sur leurs clients de garage et de réparation. Ils sont le plus souvent obligés de leur rendre gratuitement de menus services et sont pour ces raisons d'utiles intermédiaires qu'on ne peut songer à remplacer entièrement, surtout dans les petites localités qui ne justifient pas une représentation de la maison, mais qui ne peuvent cependant se passer d'un mécanicien garagiste.

Pour les rapports avec les grands organismes, le constructeur dispose d'un service direct de vente, nécessité d'une part par l'importance même du client qui ne veut

pas toujours passer par un simple concessionnaire, et d'autre part du fait de cahiers des charges parfois très complexes, exigeant des modifications aux modèles courants ou des garanties spéciales que seul le constructeur peut assurer.

Ce dernier n'intervient pas plus directement dans les ventes à crédit que dans la majorité des autres.

Il se contente d'exercer un contrôle financier plus ou moins étendu sur la société de financement qu'il s'est éventuellement adjoint et qu'il recommande particulièrement aux concessionnaires sans d'ailleurs les obliger à passer par elle. Nous en verrons bientôt la raison.

II. — CA. RAPPORTS ENTRE LE CONSTRUCTEUR ET L'ACHETEUR

D'une façon générale le constructeur n'entre pas directement en contact avec le client. Il intervient parfois, à l'occasion de différends entre ce dernier et le concessionnaire vendeur, mais seulement lorsqu'il en est prié par l'acheteur ou pour défendre la réputation de ses produits indûment attaquée. Exceptionnellement il traite directement avec certains gros organismes dans les cas précités. A cette occasion il peut être amené à remplir vis-à-vis de ses clients les obligations de tout vendeur, en particulier à effectuer pour le compte de la Société de crédit les reprises des tirés défaillants et à en assurer la revente au meilleur prix. Ceci n'est d'ailleurs pas habituellement une obligation pour lui, mais un concours bénévole en raison de la généralité des systèmes de non-recours. Il est mieux placé pour cette revente que la Société de financement ; si la reprise a lieu loin du siège social, il a recours à l'une de ses filiales.

III. — CS. RAPPORTS ENTRE LE CONSTRUCTEUR ET LA SOCIÉTÉ DE CRÉDIT

Il existe de nombreuses Sociétés de crédit indépendantes des constructeurs, notamment aux Etats-Unis. Chez nous les marques principales se sont adjoint des organismes que nous avons cités au cours de l'exposé

historique et sur lesquels ils exercent un contrôle financier.

Il existe aussi en Amérique des exemples de ce fait : ainsi la General Motors Acceptance Corporation, dont nous avons souligné l'importance par des chiffres significatifs.

Ces organismes ne financent que les ventes de la marque dont ils dépendent, mais la réciproque n'a pas lieu, et l'on n'oblige pas, nous l'avons vu, les vendeurs à leur réserver leur clientèle. Il y a à ceci une raison très simple : les établissements locaux qui financent les ventes d'automobiles ont une connaissance plus approfondie des possibilités de leurs clients au point de vue crédit échelonné que la Société principale éloignée. Cette dernière ne peut guère se baser que sur les garanties matérielles et sur les renseignements plus ou moins précis et sûrs des agences spécialisées. Elle est donc obligée à plus de prudence. En laissant les premiers intervenir dans le cas d'acheteurs actifs dont la surface est réduite et que la Société centrale ne veut accepter, on élargit le champ d'action du constructeur. D'autre part ils peuvent souvent définir le risque d'une façon plus précise pour les acheteurs de leur localité et consentir des conditions moins élevées tout en conservant une marge de sécurité convenable, d'où encore accroissement des ventes.

Le groupe social gagne donc, comme le constructeur, à ce que les vendeurs soient laissés libres dans leur choix.

Revenons maintenant aux Sociétés de crédit, dites indépendantes. Celles qui le sont vraiment se comptent, car les constructeurs leurs accordent fréquemment des concessions pour exercer sur elles une pression indirecte et les amener à leur prendre de préférence leurs effets.

Aux Etats-Unis, le Congrès de l'Association of Finance Companies de Chicago tenta d'établir en 1926 une clause contre ces procédés, mais ne put faire accepter qu'une formule sans efficacité. C'est dire qu'en fait des liens étroits existent entre constructeur et Société de crédit.

IV. — VA. RAPPORTS ENTRE LE VENDEUR ET L'ACHETEUR

Il importe de poser un fait essentiel lorsqu'on aborde l'étude des rapports entre le vendeur à crédit et son client : lorsque la livraison est effectuée et les traites remises à la Société de financement, le concessionnaire (ou, dans les cas exceptionnels précités, le constructeur) est dégagé du contrat, puisque la clause de non recours est à peu près généralement adoptée.

Il ne lui reste plus qu'à satisfaire au mieux son acheteur au point de vue entretien, réparations éventuelles, etc., afin de le conserver comme client futur.

Il résulte de ceci que le vendeur intervient principalement dans la recherche du client, ou prospection, laquelle doit être organisée méthodiquement en vertu des charges assumées par lui vis-à-vis du constructeur ; il doit ensuite étudier la valeur des crédits qu'il propose à sa Société de financement, car si cette dernière procède à des enquêtes serrées, il n'en est pas moins vrai qu'un vendeur négligent crée contre lui une suspicion fâcheuse de nature à nuire à la marche générale de son commerce et surtout à la rapidité d'acceptation par la Société de ses crédits. Il importe de plus qu'un esprit de collaboration règne entre les organismes qui dépendent aussi étroitement les uns des autres. C'est une nécessité déjà signalée en vue de corriger le caractère de décentralisation de l'organisation commerciale de l'automobile.

Les conditions générales du crédit ne sont pas établies par le vendeur ; nous savons en effet que la Société de financement, dans un but de simplification, établit des contrats-types et des barèmes. Elle est mieux outillée pour cela que le concessionnaire et c'est là une application toute naturelle de la division du travail. C'est au vendeur de conseiller à l'acheteur la combinaison qui lui convient le mieux, tant au point de vue importance du versement initial que de la durée du crédit : 12, 18 ou 24 mois par exemple. Les limites imposées par les contrats servent de frein aux concessions exagérées que l'esprit commercial trop développé de cer-

tains vendeurs pousserait à accorder. Le compromis indiqué par l'expérience pour concilier un risque limité avec le désir d'augmentation du chiffre de ventes est le suivant : 24 mois au plus d'une part (les Etats-Unis ont même tendance à ne pas dépasser 18) et 1/4 au moins au comptant pour les voitures neuves et d'occasion (plutôt 1/3, en moyenne aux Etats-Unis pour les véhicules usagés).

Dans la plupart des pays il existe pour certaines catégories d'acheteurs des combinaisons particulières. Ici encore le vendeur a un rôle important de conseiller à jouer, en indiquant au client toutes les modalités mises à sa disposition. C'est notamment le cas des agriculteurs, éleveurs, etc., qui ont la possibilité de payer à certaines époques des sommes importantes, et à d'autres très peu de chose.

Citons quelques exemples : le paiement en deux versements de 50 %, l'un comptant, l'autre à 6 ou 7 mois (c'est alors du crédit ordinaire) ; en trois : 40 %, puis deux fois 30 % à 4 mois, soit 8 en tout ; en quatre : 40 %, puis trois fois 20 % par trimestre.

Il existe évidemment un très grand nombre de combinaisons possibles dans les limites imposées. Toutefois, les Sociétés de crédit se contentent très généralement d'un petit nombre d'entre elles, tant pour ne pas créer une diversité trop grande pour les vendeurs que pour simplifier leur comptabilité.

Notons que le concessionnaire intervient très utilement en cas d'impayés par son influence sur le client qu'il connaît souvent bien, et dont il est proche. Il évite fréquemment une procédure ennuyeuse, coûteuse et commercialement condamnable, en poussant le client à s'acquitter au plus vite, d'une part, en obtenant de la Société des délais parfois indispensables, d'autre part. Si en dernière analyse la reprise de la voiture vendue devient obligatoire, il est encore d'un grand secours à l'organisme de financement par la promptitude qu'il peut déployer et les facilités de revente dont il dispose. C'est là un fait déjà cité qui trouve place ici.

Il arrive que le concessionnaire soit amené à jouer le

rôle de la Société de crédit, pour les clients manquant apparemment de garanties, mais dont la solvabilité ne fait pas de doute pour lui. Il serait en effet regrettable que ces derniers vinssent en diminution de la demande de par l'imperfection accidentelle des services généraux de renseignements.

Cependant comme ce cas sera traité plus bas à l'occasion de l'étude de la combinaison VS, nous reportons à ce moment son examen.

Nous ne pouvons terminer mieux ce paragraphe qu'en synthétisant les rapports entre le vendeur et l'acheteur par l'indication des éléments fondamentaux du bilan d'une vente à crédit isolée. Parmi les charges du concessionnaire, à porter à son débit, nous avons : le prix auquel il acquiert du constructeur la voiture neuve, les taxes diverses (chez nous, chiffre d'affaires), les frais de remise en état de la voiture reprise à l'occasion de cette vente, la rémunération de l'employé chargé de démarcher le client et de celui qui revend la reprise, les menues concessions accordées au titre de l'entretien de la voiture neuve, et quelquefois de la reprise, les commissions aux intermédiaires éventuels, enfin la part des frais généraux appliquée à l'affaire étudiée. Parmi les sommes, que percevra le concessionnaire, à passer à son crédit, nous trouvons : le prix des traites achetées par la Société de financement, le montant de la vente de la reprise donnée le plus souvent par l'acheteur en échange du véhicule neuf qu'il acquiert.

Ce n'est qu'en tenant un compte exact et complet de tous ces éléments que le concessionnaire pourra savoir à quel prix il doit effectuer ses reprises pour mener sagement son entreprise.

V. — VS. RAPPORTS ENTRE LE VENDEUR ET LA SOCIÉTÉ DE CRÉDIT

Nous aurons à examiner ici deux questions bien différentes : d'une part les rapports entre la Société et le concessionnaire en tant qu'acheteur à crédit en gros, et d'autre part en tant que vendeur de traites acceptées par l'acheteur au détail à tempérament.

On se rappelle le point de départ du contrat de gros : c'est le caractère nettement saisonnier de la vente des voitures découvertes, à son début. Les constructeurs cherchaient alors à faire prendre par les vendeurs des véhicules pendant la morte-saison, pour se procurer la trésorerie nécessaire et faire face à leurs engagements. Etant donné la capacité d'absorption restreinte des vendeurs, la nécessité impérieuse de Sociétés de financement se fit sentir et amena l'apparition du contrat de gros. Depuis la situation s'est fort modifiée. Avec l'apparition et la prédominance des voitures fermées, la demande s'est régularisée et les à-coup de la production ont pris des proportions très réduites. Cela a diminué l'intérêt du contrat de gros qui se pratique beaucoup moins.

Le risque présenté par le contrat est très limité, puisqu'il s'agit de véhicules qui ne cessent pas d'être neufs. Dès lors le constructeur ne court guère que celui de vol ou d'incendie, qu'il peut assurer à des taux relativement réduits. Il se contente souvent d'exiger de son acheteur en gros qu'il contracte cette assurance. Il peut arriver que certaines voitures passent de mode avant leur paiement, mais un choix convenable des échéances y remédie aisément dans la plupart des cas.

Chez nous les constructeurs n'utilisent qu'exceptionnellement le contrat de gros en raison de leur politique prudente de stocks restreints. Ils se contentent de mettre en dépôt les véhicules que les concessionnaires prennent en charge pour la vente. Ils restent donc la pleine propriété du fabricant et la Société de crédit n'intervient pas à cette occasion. Aux Etats-Unis, ce contrat est plus employé. Les Sociétés de financement, contre remise des titres de propriété, avancent en général 90 % du prix de vente, moins les frais correspondants au risque précité, et perçoivent un intérêt de 6 % environ, le délai de remboursement étant fixé à 6 mois et renouvelable. Pratiquement d'ailleurs, les vendeurs se contentent de 3 mois. Les avances leur permettent de régler au constructeur les voitures retirées de l'usine et la marche de l'entreprise s'en trouve améliorée dans les moments dif-

ficiles. Cette façon de procéder est notamment celle de la General Motors Acceptance Corporation.

Nous arrivons maintenant à la situation du concessionnaire vendeur de traites acceptées par son client. Si tout marche bien et si ce dernier fait régulièrement honneur à sa signature, le vendeur disparaît de l'opération et nous sommes reportés à l'étude de la combinaison AS, c'est-à-dire au paragraphe suivant. On a bien essayé, au début, de faire procéder à l'encaissement par le vendeur, mais cette méthode est évidemment désavantageuse, car ce dernier n'est guère qualifié pour organiser un service spécialisé à cet effet. D'autre part la surveillance de rentrées de fonds qui ne lui sont pas destinés risque fort de n'être pas strictement assurée. Si l'on ajoute à tout ceci la concurrence des organismes de crédit et le désir qu'ils ont de gêner au minimum les vendeurs, notre assertion se trouve pleinement justifiée.

Si au contraire les règlements s'avèrent difficiles, si l'acheteur se déclare insolvable, le vendeur a un rôle de conciliation à remplir, ceci est naturel, et son sens commercial l'y poussera sans qu'il soit nécessaire de l'y forcer, nous avons déjà insisté sur ce fait (VA). Mais un problème se pose : si le paiement total est définitivement compromis, par exemple en cas de faillite, qui devra en supporter la responsabilité ?

C'est la question du recours, à laquelle nous avons fait allusion au cours de notre exposé historique. Nous savons que la compétition des Sociétés de crédit a fait prédominer chez nous la solution du non-recours. Elle s'impose d'ailleurs pour une autre raison, tirée de l'incapacité où se trouvent les vendeurs d'assumer un risque hors de proportion avec leurs possibilités financières.

Elle a encore pour gros avantage de développer au maximum les ventes en encourageant les concessionnaires à s'organiser puissamment au point de vue prospection et à présenter toutes les affaires dignes d'examen. C'est à la Société, plus forte, et mieux outillée au point de vue crédit d'assumer cette charge en procédant à des enquêtes serrées, en demandant éventuellement un garantie, aval, caution, titres, etc., en refusant les crédits trop douteux et les clients notoirement insolubles.

Aux Etats-Unis, cette solution a toujours été discutée et le recours préconisé par de nombreux auteurs. Les effets de la crise actuelle ont accru l'intérêt de la question en raison de l'augmentation des non-paiements dus ou non à la faillite. D'autre part, jusqu'à ces tout derniers temps, la reprise était beaucoup plus facile à effectuer dans ce pays que chez nous, en raison de la conservation du droit de propriété du vendeur dans certains Etats ou de son droit de gage dans d'autres. Ceci limitait le risque couru par lui en assumant la responsabilité du défaut de paiement, la charge de la reprise justifie l'emploi actuel prépondérant de la solution du recours aux Etats-Unis. Tout récemment, la loi du 29 décembre 1934 assure également chez nous un droit de gage au vendeur à crédit qui en fait régulièrement mention sur un registre spécial à la Préfecture de Police. Cette mesure est de nature à diminuer la prépondérance du non-recours en supprimant certains inconvénients de l'autre méthode. Actuellement cette dernière est très généralement employée en France. Elle subit toutefois une légère restriction chez la maison Renault et la filiale de Ford : elles exigent du vendeur l'aval de la dernière traite lorsque la durée du crédit est inférieure ou égale à 12 mois, des deux dernières au delà. Cette pratique a pour but d'intéresser le vendeur à l'exact accomplissement des paiements et de l'inciter à intervenir activement au cas où une défaillance du débiteur se dessinerait.

Le procédé est d'une efficacité limitée et risque de rendre le vendeur timoré dans la recherche des clients ne voulant pas s'exposer à courir un risque, il peut laisser partir des clients solvables par exagération de prudence.

C'est bien plus, nous le répétons, le rôle de la Société de financement d'assumer le risque entier, quitte à exiger des garanties dans les cas les plus délicats.

VI. — AS — RAPPORTS ENTRE L'ACHETEUR ET LA SOCIÉTÉ

Le contrat une fois parfait, et les droits du vendeur cédés à la Société, l'acheteur n'est plus, vis-à-vis d'elle, qu'un débiteur obligé aux paiements fractionnés spéci-

fiés au dit contrat. Lorsque tout se passe normalement, les traites sont restituées au moment de leur encaissement par l'organisme auquel elles furent négociées, ou par la Société elle-même si elle les a gardées en portefeuille. En dehors de ce cas général, il nous faut étudier deux éventualités, savoir : la défaillance du débiteur, pour cause de faillite, liquidation judiciaire, déconfiture ou même simple mauvaise volonté, et la disparition du gage, à la suite d'un accident, d'un incendie ou quelquefois d'une confiscation. Cette dernière alternative ne se rencontre d'ailleurs qu'exceptionnellement chez nous.

Lorsque l'acheteur fait défaut à l'échéance d'une traite, le porteur peut faire dresser protêt en vue de conserver ses droits envers les endosseurs éventuels, sauf si un accord intervient et si une prorogation est accordée. C'est d'ailleurs le plus souvent la solution adoptée pour ne pas indisposer l'acheteur de bonne foi gêné momentanément ; les voies judiciaires ne sont utilisées qu'à la dernière extrémité, en cas de faillite, par exemple. La question de la reprise se pose alors. Aux Etats-Unis, comme en France depuis la loi du 29 décembre 1934, le vendeur, ou son ayant droit, peut reprendre la voiture, en vertu de la réserve de propriété dans certains Etats d'Amérique, de son droit de gage en d'autres et chez nous. Une grande partie de cette étude sera d'ailleurs consacrée à l'aspect juridique de la question. Le droit précité doit être mentionné sur des registres publics afin de permettre aux tiers de vérifier que le véhicule ne fait pas partie du gage général des créanciers de l'acheteur.

Lorsque le paiement ne peut avoir lieu et que le protêt est dressé, le débiteur doit restituer le véhicule sur sommation de la Société (ou du vendeur). Le contrat l'oblige assez généralement à le faire dans un délai de 8 jours. De nombreux Etats américains ont adopté le « Conditional Sales Act », aux termes duquel le poursuivant doit avertir, au moins 20 jours et au plus 40 à l'avance, l'acheteur de son intention de reprendre la voiture. Si la moitié du prix a été payée et le solde non acquitté dans les 10 jours de la notification, l'objet est

vendu aux enchères dans les 30 jours de la reprise par le vendeur ou son ayant droit. Si la moitié n'a pas été versée, ce dernier n'est pas dans l'obligation de ne vendre l'objet repris que sur requête écrite de l'acheteur.

Quant aux formalités de réalisation éventuelle de la reprise, elles sont réglées, suivant l'Etat considéré par la législation du gage ou celles de la vente simple.

Nous avons eu l'occasion de montrer l'intérêt de l'intervention du vendeur dans la revente de la reprise pour le compte de la Société. Quel que soit le mode adopté, il faut ensuite passer au règlement de compte. Quelques Etats américains permettent la reprise pure et simple de la voiture, sans remboursement aucun à l'acheteur. Cela peut paraître dur. Il faut toutefois penser à l'amortissement considérable du véhicule dès la vente et des avantages qu'a pu en retirer l'usager. D'autres Etats, et chez nous-mêmes la majorité des contrats de vente à crédit prévoient une dévaluation forfaitaire de la voiture, en raison de 30 à 40 % à la sortie d'usine, et 4 ou 5 % par mois d'utilisation, plus les frais éventuels de remboursement du garagiste, de remise en état et de revente. Ceci est évidemment plus conforme à l'équité ; la différence entre la valeur nette ainsi calculée et le restant dû est restituée à l'acheteur.

Passons maintenant au cas de destruction du véhicule à la suite d'un incendie ou d'un accident. La sauvegarde de la garantie du vendeur à crédit exige que la voiture soit assurée au moment de la vente, la Société de financement étant subrogée au bénéficiaire de l'indemnité éventuelle, c'est là du moins le système qui a la préférence des Compagnies d'assurances et des Sociétés de financement américaines. Chez nous également ces organismes exigent du client lors de la rédaction du contrat à crédit l'engagement de contracter une assurance avec avenant à leur profit. Elle doit porter sur les risques de vol, d'incendie, dans les conditions ordinaires des barèmes des Compagnies, et de responsabilité pour dommages causés aux tiers à concurrence de 200.000 à 300.000 francs. Son montant, variable avec les régions, les types de voitures, etc., est de l'ordre de 1.000 francs par an.

Aux Etats-Unis, les Sociétés de crédit ont parfois recours à une assurance qui les couvre ainsi que l'acheteur, sans que ce dernier ait à intervenir. Il existe, dans le Massachusetts, une loi rendant obligatoire pour le permis de conduire la conclusion d'une assurance envers le public destinée à indemniser les accidentés des blessures et dommages matériels à eux causés. C'est une disposition intéressante et de nature à leur assurer une compensation dans tous les cas. Elle doit toutefois être complétée par des mesures préventives sanctionnant énergiquement les imprudences des conducteurs et aussi celles du public.

Les taux d'assurance pour les risques de collision, d'incendie et de vol sont respectivement d'environ \$ 50,5 et 5, soit au total 60.

A ce propos nous insisterons sur deux aspects de cette question particulière à l'Amérique.

Tout d'abord il y existe une présomption légale fort ancienne d'après laquelle tout acheteur à crédit qui transporte l'objet de son acquisition dans un autre Etat sans en aviser son vendeur ou le tiers détenteur du titre, est réputé l'avoir diverti.

L'assurance du risque correspondant poursuit un but totalement différent de l'assurance vol, et ne doit pas être confondue avec elle, car son objet est de couvrir la Société de financement au cas où l'acheteur détournerait la voiture. Ceci rentre dans l'assurance-crédit sur laquelle nous reviendrons à propos des rapports entre la Société de crédit et la Banque.

La seconde particularité précitée était due à l'application du 18^e Amendement à la Constitution des Etats-Unis relatif à la prohibition de l'alcool. Tout véhicule utilisé en contravention de ses prescriptions pouvait être confisqué, sans indemnité au vendeur impayé lorsque la vente avait eu lieu à crédit. Ce dernier, ou la Société de financement, suivant le cas, perdait alors le solde du prix. La contrebande ayant pris une extension considérable, il devenait nécessaire de s'assurer. Le taux variait autour de \$ 5 par voiture et par an.

Nous avons enfin à parler de l'assurance contractée

par les acheteurs en gros pour les véhicules conservés en magasin et en entrepôt. Elle peut se faire pour chaque voiture, ou porter sur l'ensemble, la prime étant évaluée d'après la valeur totale du stock en fin de mois. Cette assurance de gros se rencontre surtout aux Etats-Unis. Chez nous, le contrat de dépôt est la règle courante.

Le constructeur restant propriétaire des voitures ainsi confiées à ses concessionnaires, ces derniers doivent s'assurer contre le risque d'avoir à en rembourser le prix en cas de destruction accidentelle.

La question de l'assurance des véhicules entreposés chez les vendeurs a d'ailleurs aussi sa place dans l'étude des rapports entre le vendeur et la Société de crédit. Elle ne figure qu'incidemment dans cette section.

Nous avons réservé jusqu'ici l'exposé des relations entre la Société de financement et la Banque. Cette dernière n'a en effet, au point de vue de la vente à crédit, de rapports qu'avec la Société, et avec l'acheteur lorsqu'elle escompte les traites qu'il a acceptées. Nous avons déjà eu l'occasion de traiter de l'encaissement de ces effets. Nous n'insisterons donc pas sur ce point.

VII. — RAPPORTS ENTRE LA SOCIÉTÉ DE FINANCEMENT ET LA BANQUE

Pour fonctionner normalement, l'organisme de crédit a besoin d'un apport de capitaux extérieurs. Ceci est évident : il reçoit les traites des acheteurs et ne rentre dans ses fonds qu'après un délai moyen d'un an environ ; d'autre part, il paie comptant les vendeurs ; comme il ne peut faire escompter la totalité de son portefeuille-effets par les Banques, il doit en garder une partie jusqu'à l'échéance et en assurer l'encaissement. De plus, lors de sa constitution, il lui faut faire face aux frais de premier établissement et, du moins pendant une certaine période, aux dépenses courantes : le personnel, fournitures, intérêts, etc., qui seront d'ailleurs couvertes dans la suite par les gains dus à la différence entre le taux d'intérêt demandé à l'acheteur et celui de l'escompte bancaire.

L'apport nécessaire peut être réalisé grâce à la banque ou au constructeur. La banque peut prêter son concours de deux façons : soit en intervenant au moment de la constitution éventuelle en Société de l'organisme de crédit, pour la recherche des souscripteurs, soit en jouant le rôle de prêteur direct. Cette solution est très appliquée aux Etats-Unis. La proportion entre le montant maximum du prêt et le capital de la Société de financement est de 5 environ, pour les plus importantes d'entre elles. Nous avons précisé lors de notre exposé historique, les recommandations faites par le comité d'experts, ainsi que les conditions d'affiliation à la « Rediscount Corporation ». Cet organisme, destiné à grouper les principales Sociétés de crédit, escompte, rappelons-le, une partie de leurs effets, au plus un quart du maximum des emprunts qu'elles peuvent effectuer, le restant venant des banques. Ces dernières prennent généralement en garantie des billets souscrits par les acheteurs, en conservant une marge de sécurité qui va de 0 à 20 %, suivant la Société considérée, le dépôt en est renouvelé périodiquement pour compenser ceux qui viennent à échéance. Il convient ici de reporter le lecteur aux chiffres de la partie historique concernant le volume des crédits accordés par les grosses firmes comparé à celui de leur capital. On aura ainsi une idée très exacte des proportions entre les éléments financiers essentiels de ces organismes.

Les Sociétés de moindre importance sont quelquefois obligées de recourir à une Société de garantie pour obtenir des banques les avances nécessaires. C'est d'ailleurs le cas des moins sérieuses, car un organisme de financement qui fonctionne normalement doit sélectionner soigneusement les crédits et n'accepter que ceux dont une enquête approfondie a révélé la valeur. Dès lors, une garantie supplémentaire est inutile ; elle ne peut qu'augmenter les frais et diminuer le volume des ventes.

La Société de crédit peut en second lieu dépendre du constructeur des véhicules dont elle finance les ventes. Ce dernier possède la majorité de ses actions et la contrôle. Nous avons déjà cité l'exemple de la General

Motors Acceptance Corporation et d'autres Sociétés américaines analogues. La formule a donné d'excellents résultats et chez nous elle est adoptée par les principales firmes. Elle permet notamment au constructeur d'avoir à sa disposition le département des ventes à crédit et de ne pas dépendre d'un organisme susceptible de faire jouer la concurrence pour lui demander une rémunération exagérée ; en maintenant ainsi l'unité de chaque marque elle évite les trafics d'influence qui peuvent provoquer le refus de crédit pour des motifs n'ayant qu'un rapport très lointain avec la solvabilité de l'acheteur. L'ordre et la sûreté des transactions ne peuvent qu'y gagner. L'argument contraire tiré du fait qu'on se prive des avantages de la division du travail n'a que peu de poids, car les frais généraux de ces services sont réduits. De plus l'importance des ventes d'une grande firme assure une division suffisante des risques. Dans l'emploi de cette méthode, les principaux rapports de la Société de financement avec la banque consistent dans l'escompte des traites acceptées par les acheteurs à crédit. Ces dernières sont en principe recouvrées par la Société elle-même. Toutefois les besoins de trésorerie la conduisent parfois à demander le concours de l'escompte bancaire. Si des impayés surviennent, ils sont bien entendu supportés en définitive par la Société, que la banque débite en pareil cas après l'avoir créditée au moment de la remise de son escompte. Nous sommes alors amenés naturellement à traiter la question de l'assurance-crédit dans ses rapports avec l'automobile.

A ses débuts, la vente à crédit provoquait de la part des banques principales une réserve marquée ; elles se refusaient à faire les frais de l'expérience et ne voulaient pas escompter les traites des acheteurs sans autre garantie que celle des Sociétés de financement. Aussi ces dernières étaient-elles dans l'obligation de demander aux Compagnies d'assurances leur concours. Celles-ci ne voulaient pas s'aventurer sur un terrain très différent de celui auquel elles étaient habituées, en raison des caractères très particuliers du nouveau risque à couvrir. Ce dernier consiste en effet dans l'insolvabilité déclarée

et définitive de l'acheteur à crédit. C'est là une éventualité qui dépend pour une grande part de la conjoncture économique, mais aussi du débiteur qui peut être tenté dans certains cas de la provoquer artificiellement en dissimulant ses ressources réelles. La difficulté d'assurer un tel risque réside donc d'une part dans les variations de la solvabilité générale qui peuvent être notables et aussi dans le fait que l'acheteur veut parfois échapper à ses engagements, fait susceptible d'accroître encore le maximum des écarts du montant annuel des indemnités à verser par la Compagnie d'assurances.

Ceci n'empêche d'ailleurs pas, dans des conditions générales données, de définir avec assez de précision le risque à couvrir pour pouvoir y appliquer la loi des grands nombres et le soumettre à l'étude actuarielle. Mais il faut alors prévoir des primes assez élevées en tenant compte, bien entendu, en surplus, de la part des frais généraux de la Compagnie et surveiller attentivement la conjoncture économique et politique pour s'y adapter à chaque instant.

Mais c'est là aussi, et de par son but même, à un plus grand degré le souci de la Société de financement, qui ne peut se remettre de ce soin à une Compagnie d'assurances, dont il ne forme qu'une faible partie de l'activité. Dès lors l'avantage de la division du travail est méconnu et la Société de crédit se voit obligée, pour s'assurer, de doubler en quelque sorte ses frais généraux, puisqu'elle doit incorporer dans la prime d'assurance une partie de ceux de la Compagnie : son taux devient alors trop fort : 3 à 4 %. Comme d'autre part l'étendue du marché automobile pour chaque constructeur possédant une telle société adjointe est très grande, que les risques sont très divisés de par la grande variété de professions des acheteurs et que le maximum de perte unitaire reste limité en tout état de cause au total du découvert sur quelques voitures, la Société de crédit est placée au mieux pour s'assurer elle-même.

Pour vaincre la résistance des banques d'escompte, les sociétés furent cependant obligées, comme nous l'avons dit, d'obtenir au début la caution de Compagnies d'as-

surances. Sous la pression des nécessités se fondèrent ainsi, en 1923-1924, l'Assurance Française de Crédit à Lyon, la Nationale et l'Urbaine-Crédit, ces deux dernières au capital de 10.000.000 fr. chacune.

Par la suite, l'expérience de ce genre d'affaires montra aux banques que le fonctionnement des Sociétés de financement était parfaitement assuré de par l'extension de la vente à crédit et son entrée définitive dans l'économie moderne. Le pourcentage minime des impayés et la solidité des bases financières des principales Sociétés constituant une garantie solide, l'intervention des Compagnies d'assurances devint inutile et les banques escomptèrent désormais leur papier sous la simple réserve du paiement à l'échéance, comme pour les effets commerciaux ordinaires. Comme cependant leur concours restait utile pour les organismes de moindre importance, aussi bien aux Etats-Unis que chez nous, elles continuèrent à fonctionner. C'est pourquoi nous poserons les règles essentielles en la matière afin de donner un tableau complet du mécanisme de la vente à crédit. Nous ferons dans ce but en partie appel à l'ouvrage très documenté de M. César ANCEY : « L'Assurance des Crédits ».

Comme nous l'avons exposé, il est essentiel pour la Compagnie d'avoir à assurer des crédits rentrant aussi exactement que possible dans un cadre bien déterminé, ne dépendant que des conditions économiques générales du moment. Il est essentiel de ne pas faire l'assurance des plus mauvais crédits. Dans ce but, la Compagnie peut, soit exiger garantir la totalité des affaires acceptées par la Société de financement pour éviter un tri qui lui soit défavorable, soit accepter l'assurance individuelle en contrôlant sévèrement chaque dossier. Il existe même à l'étranger des répertoires généraux des principaux clients, utilisables pour toutes sortes de ventes, fournissant pour chacun une cote qui permet de fixer instantanément le maximum à respecter pour un client donné. Citons par exemple la cote de Dun et celle de Bradstreet. Pour contrôler la réalité d'une fourniture de marchandises, certaines Compagnies organisent un contrôle d'inspecteurs effectuant des tournées de vérifi-

cation dans tout le pays, c'est notamment le cas de l'Almänna-Crédit, en Suède.

Si la Compagnie pratique l'assurance individuelle ou si la Société de financement n'a pas une assiette financière et commerciale suffisante, la Compagnie insère dans son contrat des clauses de sécurité. Nous donnons dans la partie juridique de cette étude un exemple de police. Ces clauses prévoient d'abord la participation de l'assuré aux pertes, pour l'intéresser à leur diminution. Le taux en est fixé de façon à dépasser le bénéfice habituel des opérations similaires. Le chiffre de 25 % est souvent adopté à cet effet et constitue pour l'assuré une véritable perte et non pas simplement un manque à gagner au cas où l'insolvabilité du client se produit peu de temps après l'ouverture de crédit. Vient ensuite la clause de franchise, fixant un chiffre en deçà duquel la Compagnie ne couvre pas l'assuré. Il est fixé d'après le montant moyen habituel des impayés pour le genre d'affaires considéré. Dans ce cas la perte ne constitue un risque aux yeux des contractants qu'au delà d'une certaine limite considérée comme normale et prévisible, donc devant rester en dehors du domaine de l'assurance.

Nous avons ensuite à examiner la forme à donner à la Compagnie. Peut-elle être constituée en Société mutuelle de garantie, ou doit-elle se baser sur le principe de la prime fixe ? Cette dernière méthode est seule de nature à donner aux Sociétés de financement une évaluation précise du coût que représente pour elle la garantie de leur papier. La première ne permet de le chiffrer qu'en fin d'exercice, après répartition des charges assumées par la Mutuelle. C'est là un inconvénient qui en fait rejeter l'adoption.

Il nous reste maintenant à étudier le règlement des indemnités dues par la Compagnie d'assurance-crédit. Lorsqu'une échéance n'est pas couverte par l'acheteur, la Société de financement doit en informer immédiatement la Compagnie. S'il n'y a pas péril en la demeure, cette dernière accorde habituellement une prorogation de 3 mois pour la garantie, mais c'est là un maximum. Une fois ce délai dépassé, la Société de crédit doit faire

protester pour conserver en cas de perte les droits dans lesquels elle a subrogé la Compagnie. Sinon la garantie disparaît, l'indemnité n'est pas due. Une question se pose enfin : en cas de non paiement après prolongation éventuelle, l'insolvabilité du débiteur n'est pas nécessairement totale et définitive. La Compagnie indemniserait-elle alors l'assuré (ou la banque qui a escompté) en lui remboursant le montant de l'échéance, ou bien attendra-t-elle la constatation judiciaire de l'insolvabilité pour ne couvrir que la perte résiduelle, après déduction des récupérations éventuelles ? Le premier procédé se conçoit mal ; il conduirait en effet la Compagnie à assurer un risque de trésorerie, ce qui ne serait pas logique car cette éventualité ne constitue qu'une perte provisoire, essentiellement sujette à variation par la suite. D'autre part, ce serait se substituer à la banque et s'obliger à détourner les réserves de leur destination, ou à augmenter son capital, méconnaissant alors les avantages de la division du travail. Toutefois, pour des raisons pratiques, en raison des lenteurs de la procédure, la Compagnie fait généralement à l'assuré une avance sur le montant probable de l'indemnité, celle-ci n'étant déterminée qu'après consolidation de la perte.

CHAPITRE IV

ETUDE DE LA VENTE A CREDIT DES AUTOMOBILES AU POINT DE VUE ECONOMIQUE

Nous venons de décrire en détail les pièces constitutives du mécanisme de la vente à tempérament, après avoir montré leur raison d'être.

Nous nous sommes attachés à dégager les principes d'application fondamentaux et par là même généraux de cette institution tout en précisant à titre documentaire les particularités propres à différents pays.

Nous sommes donc en mesure d'aborder, dans les meilleures conditions, l'étude rationnelle du bilan de son introduction dans l'économie moderne. Nous ne nous contenterons pas de juger sommairement comme on l'a souvent fait en la classant dans les applications du crédit à la consommation, et, sans plus distinguer, de la condamner à ce titre. C'est là une vue, simpliste et partielle. Nous nous efforcerons de déterminer avec précision les effets sur tous les membres du groupe social.

Nous aurons ainsi une base solide et concrète permettant une appréciation définitive. Encore convient-il de préciser dès maintenant la notion de progrès pour l'individu pour délimiter exactement le terrain de la discussion. Nous poserons comme axiome qu'une institution est bienfaisante et constitue un élément de progrès économique si elle permet à chacun d'assurer plus aisément la subsistance matérielle du groupe familial qu'il représente et d'améliorer la qualité des distractions de ce même groupe.

Nous nous baserons donc sur la doctrine d'EPICURE

qui représente à notre avis la sagesse. Sans entrer dans la critique philosophique de son système, nous insistons sur le bon sens qui s'en dégage ; il assure à tous une vie équilibrée par la satisfaction des plaisirs naturels et sains, en plaçant d'ailleurs la distraction d'ordre intellectuel au-dessus des autres.

Il en résulte que l'homme peut en s'y conformant arriver au développement maximum de son individualité sans provoquer de heurts avec ses semblables. En effet l'utilisation des forces naturelles permet d'assurer largement le nécessaire à chacun, à l'aide d'une répartition équitable.

La limitation volontaire des satisfactions matérielles et de la recherche des biens évite la concurrence stérile des efforts individuels et assure le développement parallèle de tous les membres du groupe. Il est à peine nécessaire de rappeler que les appétits les plus nuisibles à l'ordre social sont la course à l'argent, la soif du pouvoir. Dans le système que nous préconisons la première n'a évidemment plus de raison d'être ; quant à la seconde, elle se trouve écartée aussi : ce n'est pas une satisfaction intellectuelle ; puisque la notion de pouvoir n'a qu'un rapport lointain avec celle de supériorité spirituelle, elle est en effet liée le plus souvent à la recherche de l'argent et des plaisirs matériels. La seule conception compatible avec notre doctrine est celle du pouvoir-fonction, qui implique le sentiment supérieur d'une capacité intellectuelle exceptionnelle, allié à celui de lourdes responsabilités. C'est la source de satisfactions de qualité au point de vue d'EPICURE et aussi un élément de stabilité dans la Société.

Ainsi donc, le groupe social doit avoir un fonctionnement harmonieux sur la base de cette doctrine, tout en offrant à chacun de ses membres un champ de développement illimité dans le plan intellectuel. La disparition, en tant que but, de la jouissance matérielle, du goût de la parade annule du même coup la concurrence stérile et les efforts opposés du « Struggle for money », puisque le nécessaire peut être aisément obtenu pour tous, à condition bien entendu qu'un organisme régulateur in-

tervienne pour établir les statistiques des besoins essentiels et y adapter la production. Les sentiments néfastes d'envie et de lucre n'ont plus de raison d'être, non plus que tous les actes inutiles et les calculs avilissants qui en dérivent. Tout ceci n'est bien entendu qu'un idéal éloigné à réaliser. Mais c'est une base de jugement qui délimite le champ de notre analyse critique de la vente à crédit au point de vue économique. Cette étude sera toujours poursuivie au point de vue automobile, mais fournira, comme nous l'avons déjà fait remarquer, l'occasion de préciser le cadre à donner à cette institution pour qu'elle soit utilisée d'une façon générale dans les conditions optima pour se rapprocher de l'idéal que nous venons de définir. Dans le temps et l'espace nous prendrons le champ le plus vaste pour que nos conclusions puissent être utilisées en tout lieu et occasion, et préciserons le cas échéant les limites à y apporter lorsque nous serons conduits à signaler des particularités intéressantes.

Pour établir d'une façon précise le bilan de l'introduction dans l'économie de la vente à crédit des automobiles, nous serons amenés à diviser l'ensemble social en compartiments, chacun d'eux formant un tout sensiblement homogène quant aux effets de l'institution envisagée ; ces derniers pourront être définis alors avec netteté et le bilan partiel établi d'une façon satisfaisante. En affectant chacun d'eux d'un coefficient correspondant à l'importance de son groupe, nous pourrons appuyer nos conclusions sur des bases infiniment plus solides et mieux mesurées qu'en cherchant à se faire de suite une idée d'ensemble de la question. Nous adopterons l'ordre suivant, conformément au processus économique (fabrication, vente, utilisation) : effets de l'institution sur le producteur, les organismes de vente et les acheteurs.

Comme nous ne pouvons, d'autre part, isoler absolument le domaine automobile de l'ensemble social, avec lequel il est en état d'interdépendance, nous aurons pour terminer à envisager les effets de notre institution sur les éléments qui coordonnent les différentes bran-

ches de l'activité économique : sur l'épargne et le crédit. Il reste bien entendu que nous n'envisagerons ces éléments que comme les intermédiaires grâce auxquels nous pourrions parvenir au but que nous sommes proposé : déterminer l'effet résultant sur les individus composant le groupe social, seule fin rationnelle de l'étude entreprise. Nous ferons alors le bilan total en rassemblant les résultats obtenus, affectés des coefficients convenables, et prouverons qu'il traduit un progrès indiscutable vers l'idéal susceptible à notre sens d'assurer à l'humanité le bonheur le plus large et le plus élevé.

PREMIÈRE SECTION

LE EFFETS DE LA VENTE A CREDIT DES AUTOMOBILES SUR LA PRODUCTION

LEUR DÉTERMINATION OBJECTIVE

Nous avons pu fournir au début de cet ouvrage une documentation très complète et précise sur le développement de l'industrie automobile depuis l'apparition de la vente à crédit dans cette branche, ainsi que sur la part qui en revient à cette dernière. Nous avons également eu l'occasion d'approfondir les causes générales qui ont amené cette introduction et de définir les fonctions essentielles de cette institution. Le moment est venu d'utiliser ces données.

Tout d'abord l'accroissement prodigieux de la production en série des automobiles lui est imputable en grande partie de par l'augmentation du pouvoir d'achat qui en résulte. On peut objecter, à vrai dire, que ce procédé permet d'arriver plus rapidement à la saturation d'un marché déterminé en utilisant des ressources futures, agissant à la façon d'un stimulant momentané, mais qui ne crée pas réellement de pouvoir d'achat nouveau. C'est une erreur ; nous avons montré déjà que la vente à tempérament permet à l'acheteur d'avoir à sa disposition des instruments perfectionnés de suite et d'en tirer un rendement supérieur de leur activité. Il lui

permet autrement dit d'acquitter par versements successifs les tranches d'utilisation du produit, ceci dans une certaine mesure. Sans lui, ce produit perfectionné où sont accumulés un capital et un travail souvent considérables ne serait à la disposition que des plus riches. Cet aspect de la question s'oppose nettement au crédit à la consommation pure et simple, comme le montre d'ailleurs nettement M. COMPAYROT dans le « Bulletin de la Société d'Etudes et d'Informations économiques » du 16 janvier 1929 ; pour ce crédit, l'effet produit se réduit à une simple régularisation des ventes, en permettant à l'usager d'obtenir ce dont il a besoin au moment voulu, sans attendre ses rentrées périodiques. Ici, au contraire, il résulte de son application un accroissement de l'utilité produite par l'activité de l'acheteur, donc de ses ressources et par conséquent de son pouvoir d'achat en général. Dans un même ordre d'idées, la vente à crédit permet aussi une meilleure utilisation des produits achetés par l'emploi de machines : ainsi dans la conservation frigorifique. C'est encore une source de libération de pouvoir d'achat.

Nous avons dû nous écarter quelque peu de notre sujet, et empiéter sur une autre section de cette étude, mais cela était indispensable pour montrer la corrélation entre l'augmentation de la production et l'introduction de la vente à crédit. Les couches nouvelles d'acheteurs atteintes grâce à elle ont permis un abaissement considérable du prix de vente unitaire, résultat classique de la production en grande série, d'où une nouvelle cause d'augmentation du nombre des ventes, et ainsi de suite. On pourrait penser que le marché doit être alors rapidement saturé et qu'une stabilisation brusque de ce chiffre se produit nécessairement lorsqu'il en est ainsi. Il est facile de prouver le contraire. Tout d'abord l'accroissement de la population provoque une nouvelle demande, ensuite le progrès continu de la technique entraîne, nous l'avons vu, une progression corrélative du pouvoir d'achat. De même l'évolution des idées amène chaque jour de nouveaux convertis à la motorisation. Enfin, et c'est là l'apport principal, les automo-

biles demandent à être remplacées assez rapidement pour donner un service régulier et sûr, d'autre part il est d'usage de profiter des dernières améliorations en suivant les modèles nouveaux. De statistiques personnelles il résulte qu'avec les voitures acquises à crédit le renouvellement a lieu pour 50 % avant deux ans. Les véhicules usagés sont absorbés par des couches nouvelles d'acheteurs, différant à peu près entièrement des précédents. On conçoit donc qu'un équilibre s'établisse sur une longue période, indépendamment des variations saisonnières inévitables. Les faits le prouvent d'ailleurs, et il suffit de se reporter aux chiffres de notre introduction pour se convaincre du progrès d'ensemble régulier du chiffre des ventes.

Le second effet du crédit à tempérament est de permettre la régularisation de la production dans une certaine mesure. Nous avons vu que la nécessité de préserver la trésorerie contre les variations saisonnières trop brusques de la demande fut un facteur de son apparition dans l'industrie automobile. Il faut reconnaître d'ailleurs que ce point de vue a grandement perdu de son importance. L'introduction sur le marché des voitures fermées a permis en effet de réduire considérablement la diminution des ventes au moment de la mauvaise saison. Pour avoir un débit rigoureusement uniforme, il faudrait entreposer en hiver les véhicules neufs chez les vendeurs en gros, concessionnaires et filiales, et pour cela demander aux organismes de financement des ouvertures de crédit absolument disproportionnées avec leurs possibilités. Les variations rapides des modèles et les progrès incessants de la technique feraient courir en outre aux vendeurs des risques de dévaluation considérables. La concurrence joue d'une façon intense dans cette industrie et l'importance comparée du montant des ventes avec la trésorerie comprimée par la nécessité d'amortissements très rapides du matériel de fabrication écarte aussi toute possibilité pour le constructeur d'intervenir directement en jouant le rôle de volant intégral. La politique des stocks minima est pour lui une nécessité ; comme on ne peut d'autre part

accroître beaucoup la demande à un moment donné en élargissant les règles du crédit sans augmenter les impayés dans une proportion dangereuse, il se trouve bien établi que le deuxième effet de la vente à tempérament sur la production n'a qu'une ampleur très réduite.

Le troisième est un prolongement du premier. En permettant un accroissement considérable du chiffre des ventes, le crédit échelonné rend possible l'amortissement rapide du matériel en l'étalant sur un nombre multiplié d'unités fabriquées dans le même temps. Les progrès incessants de la technique peuvent donc être mis en pratique dans un délai minime. C'est là un avantage très important du procédé. En mettant l'acheteur à même de profiter à chaque instant des perfectionnements récents, il lui offre la possibilité d'accroître sans cesse le rendement de son activité par une utilisation plus complète et plus parfaite des forces naturelles, d'où la création incessante de pouvoir d'achat supplémentaire venant s'ajouter à celle primitivement obtenue par l'admission de la majorité au marché des produits perfectionnés coûteux.

Nous possédons maintenant les bases précises de notre jugement. La vente à crédit a donné au groupe de la production automobile une extension considérable dont nous avons une mesure approximative par les chiffres cités plus haut, ainsi que la possibilité de se tenir au plus près des améliorations les plus récentes conçues par les bureaux d'études. Elle a donc pour conséquence d'employer une grande partie de l'activité du personnel de fabrication, et de celui des industries connexes ; à ce point de vue elle retranche donc autant sur le délai disponible pour leur perfectionnement intellectuel. Ceci doit donc être inscrit à son débit. Nous devons cependant, ne l'oublions pas, comprendre le groupe de fabrication dans celui des acheteurs éventuels pour lesquels l'effet de la vente à tempérament constitue un élément de crédit, tant au point de vue des avantages matériels des possesseurs qu'à celui des horizons qu'ouvre à tous l'automobile. Toutefois, pour obtenir un résultat d'ensemble aussi rigoureux que possible, nous séparerons

nettement les domaines d'influence pour pouvoir mieux les mesurer, lorsque toutefois la notion de mesure se pourra admettre. Nous n'établirons donc pas de suite la balance au point de vue du groupe qui nous intéresse, et incorporerons séparément les éléments positifs et négatifs au crédit et au débit. Il n'est pas indifférent d'adopter ce procédé ou un autre, car les deux aspects de la question relatifs à un domaine donné ne concernent pas nécessairement les mêmes parties de ce domaine. Dès lors, le nombre d'individus du groupe ne restant pas identique des deux côtés, il n'en résulte pas d'une façon obligatoire qu'on en puisse faire le bilan séparé en le considérant comme un bloc unique et en évaluant purement et simplement le profit ou la perte résiduelle sous cet angle.

Parmi les producteurs nous arrivons maintenant aux capitalistes qui forment manifestement une subdivision distincte à notre point de vue. Comme la plupart des grandes entreprises, la production automobile est organisée suivant le principe des Sociétés anonymes. Elle reste pratiquement entre les mains d'un petit nombre de grands industriels, soit parce qu'ils n'ont pas fait appel aux capitaux extérieurs, soit le plus souvent parce qu'ils ont conservé la majorité des actions. L'effet de l'introduction de la vente à crédit sur ces capitalistes se traduit évidemment par un accroissement considérable de leurs revenus. C'est tout à la gloire de cette institution en raison de leur personnalité et de l'élévation de leur caractère. D'autre part, une grande partie de la fortune acquise par l'application de ce procédé est affectée à des œuvres sociales qui visent à assurer au personnel une existence matérielle convenable et à améliorer l'utilisation de ses loisirs. Nous voyons donc que nous sommes dans les conditions idéales définies précédemment. La part des bénéfices dus à la vente à tempérament, en ce qui concerne les grands producteurs, fait nettement pencher la balance en faveur du procédé. Il existe, il est vrai, d'autres actionnaires, mais il s'agit pour eux d'un placement ordinaire et nous ne pouvons les ranger dans la catégorie qui nous occupe. La ques-

tion qui se pose à leur sujet est de savoir si les capitaux ainsi utilisés et venant en diminution de l'épargne ne pourraient avoir d'affectation meilleure au double point de vue qui nous sert de base. Nous étudierons cet aspect du problème en son temps à propos du crédit en général et de l'épargne.

Avant de passer à la section suivante, nous ferons observer que les conclusions relatives aux services de fabrication proprement dite sont applicables aux organes administratifs, et à ceux qui assurent les rapports directs avec la clientèle : services de livraison, réparation, etc., et notamment de vente directe. Aussi mettrons-nous ce dernier élément de côté au cours de ce qui suit, en nous limitant aux organismes intermédiaires, indépendants du constructeur dans une certaine mesure.

II^e SECTION

LES EFFETS DE LA VENTE A CREDIT SUR LES ORGANISMES CONCOURANT A LA VENTE DES AUTOMOBILES

L'augmentation considérable du chiffre des ventes due à l'utilisation des paiements échelonnés a fait l'objet de longs développements. Nous n'y reviendrons pas, nous contentant de rappeler sans plus le fait acquis qui trouve sa place naturelle au début du présent chapitre ; il est en effet à la base de toutes les conséquences de l'introduction dans l'économie moderne de la vente à tempérament.

Les organismes de vente proprement dits comprennent, nous le savons, les distributeurs, concessionnaires et filiales, avec leurs agents, et les services directs du constructeur.

Ils sont d'une façon très générale divisés en deux parties bien distinctes : le compartiment des voitures neuves et celui des occasions, terme d'ailleurs imparfait, mais d'usage courant. Le second est nécessité par l'obligation déjà mise en évidence de reprendre dans

70 % des cas le véhicule usagé pour vendre le neuf. Cela revient à répartir le prix du dernier entre plusieurs acheteurs, d'où la possibilité d'atteindre des couches d'acquéreurs beaucoup plus nombreux ; c'est donc un autre élément de développement du chiffre des ventes, et il ne faut pas perdre de vue qu'il est lui-même conditionné par l'application aux occasions du procédé de vente à tempérament. L'emploi de ce dernier a donc eu pour conséquence, en définitive, de provoquer une extension considérable des services de vente, et, partant, l'affectation à ceux-ci d'un contingent supplémentaire de collaborateurs et de capitaux destinés aux installations détaillées au cours de cette étude : magasins, stations-service, etc... Les chiffres déjà fournis permettent de se faire une idée de l'importance de ces éléments, donc de la part qui revient à la vente à crédit dans l'utilisation d'activité humaine relative à la vente en général. Le temps passé correspondant doit, tout comme pour le personnel de fabrication, être inscrit au débit de ce procédé, si nous nous rapportons comme toujours à l'idéal qui doit baser notre jugement, exception faite, pour une minorité et pour partie, lorsque le travail prouve une amélioration intellectuelle particulièrement marquée. Cette conséquence logique de notre analyse peut surprendre au premier abord, mais il est bien évident *a posteriori* que cela résulte de la fragmentation en compartiments quasi-homogènes que nous nous sommes imposée pour serrer au plus près la vérité.

La surprise première provient du rejet de l'aspect favorable de la question à la place qui lui revient dans notre système. La plupart des opinions courantes, et d'ailleurs souvent justes en gros, que l'on professe, sont le résultat d'un dosage où entrent le pour et le contre, mais dans une mesure mal définie. C'est pourquoi nous éprouvons parfois de la difficulté à admettre des jugements où ces aspects différents sont séparés en vue d'obtenir une précision supérieure, une force plus grande du lien logique qui unit les prémisses à leur conclusion. Ainsi, dans le cas présent, il peut paraître étrange que l'on passe au débit le temps de travail pro-

curé au personnel de vente. C'est toutefois nécessaire si l'on veut bien considérer qu'il ne contribue pas directement au progrès tel que nous l'envisageons, et ce n'est qu'après avoir fait le bilan général que nous pourrions cependant conclure au caractère bienfaisant de la vente à crédit.

Toujours pour les mêmes motifs, nous aurons, plus loin, l'occasion de montrer l'influence de ce procédé quant à l'affectation de capitaux aux extensions précitées des organismes de vente. Cela rentre dans la section réservée aux effets sur le crédit et l'épargne, où se poseront les questions suivantes : l'utilisation des sommes ainsi immobilisées est-elle la meilleure ? En existe-t-il un emploi nettement préférable ?

Il nous reste maintenant à faire entrer dans le cadre de cette section les sociétés de financement qui ne sont pas au sens strict des organismes de vente, mais qui contribuent directement à leur développement et s'étendent parallèlement à eux. Leurs opérations sont effectivement étroitement liées à celles de la vente. Les effets subis sont donc de la même nature. Ici encore il faut distinguer le personnel et les capitaux investis. Quant à ces derniers, la remarque précédente s'applique ; il en sera fait mention dans un chapitre spécial. Pour les premiers, nous assistons à l'immobilisation du temps consacré à l'accomplissement des opérations concourant à l'octroi du crédit échelonné. L'inscription de ce temps au débit de l'institution est donc obligatoire, en vertu des explications données plus haut, et sur lesquelles nous nous abstiendrons désormais de revenir. Il convient de rappeler qu'en dehors du personnel affecté à la constitution des dossiers de renseignements et à leur examen, aux rapports avec les banques, avec la clientèle (lorsque l'encaissement a lieu directement) et de la direction, il existe le plus souvent un élément contentieux, très simplifié d'ailleurs, destiné à assurer le recouvrement des traites en retard, à conserver les droits de la Société en cas de revente avant complet paiement, etc...

Nous reviendrons longuement dans la seconde partie

sur les attributions et l'importance de cet élément. Contentons-nous de spécifier qu'il rentre dans les organes de vente, au sens large, et se trouve soumis aux mêmes conclusions que ces derniers au point de vue envisagé dans cette section.

III^e SECTION

LE EFFETS DE LA VENTE A CREDIT DES AUTOMOBILES SUR LES ACHETEURS

L'étude des effets du crédit échelonné appliqué à l'automobile, sur le groupe de ses usagers, exige la connaissance première de ces derniers. Nous allons donc les définir et les classer, suivant notre méthode, en groupes aussi homogènes que possible.

De statistiques personnelles, établies d'après le dépouillement de groupes de 300 acheteurs à crédit pris parmi les clients d'un grand organisme français, il résulte que sur cent d'entre eux, 85 en moyenne voient dans l'automobile un nouvel instrument de travail destiné à améliorer le rendement humain par l'utilisation intensive de sa puissance. Nous n'avons donc pratiquement à nous occuper que de cette catégorie d'usagers. L'autre très réduite, ainsi que nous le voyons, recherche seulement le côté sportif, touristique ou même parfois représentatif ; la distinction n'est d'ailleurs pas toujours absolument nette pour un même acheteur, mais il n'en reste pas moins que le premier aspect est fortement prépondérant. Le second rentrera dans les effets psychiques du développement de la vente à crédit dans ce domaine.

Il est tout d'abord évident que la présente étude se ramène à celle de l'accroissement correspondant des applications de l'automobile. Nous adopterons donc l'ordre suivant : incidence matérielle immédiate de cet accroissement du point de vue des usagers, puis incidence morale.

Nous aurons à distinguer pour la première les applications relevant du transport (matériel et personnel), de

la motorisation (tracteurs agricoles), et de l'augmentation du rayon d'action (accroissement du secteur de vente, pour les petits producteurs et commerçants ainsi que pour les représentants).

Pour la seconde nous envisagerons, d'une façon générale, tout ce qui, dans l'utilisation de l'automobile, influe sur l'état psychique des usagers.

Les faits mis par la suite en évidence seront imputés à la vente à crédit dans la proportion, connue déjà de nous, pour laquelle ce procédé intervient dans le développement de l'automobile. Nous ne nous attarderons d'ailleurs pas à leur exposition, qui est à la limite du cadre de cet ouvrage, tout en restant indispensable à la clarté et à la précision de notre étude. Nous ferons souvent appel à la documentation complète et vivante qu'ont rassemblé MM. MICHELIN sur cette question, et notamment à l'étude intitulée « Faits et chiffres sur l'automobile en France » et parue au cours de ces dernières années. Les avantages qui y sont nettement mis en évidence, restent applicables en d'autres lieux, amplifiés même dans les pays tels que les Etats-Unis, où la densité automobile est plus forte.

L'AUTOMOBILE ET LE TRANSPORT

LE MATÉRIEL. — L'utilisation de la puissance motrice et des possibilités d'accès des camions a lieu :

- 1° Pour la livraison proche des produits finis ;
- 2° Pour leurs déplacements et ceux des matières premières à partir de l'usine ou du lieu de production jusqu'à la gare voisine ;
- 3° Pour la livraison, à partir de la gare d'arrivée, aux acheteurs, consommateurs, ou transformateurs de ces produits.

On a même étudié la possibilité d'établir une liaison encore plus étroite de la route et du rail par l'emploi de remorques chargées au lieu même de production (au sens large), amenées à la gare, arrimées directement sur les wagons aménagés à cet effet, puis conduites ensuite par tracteurs à destination après descente de ces mêmes wagons.

Nous trouverons des exemples du transport automobile dans les industries les plus diverses. Pour certaines d'entre elles, la distinction entre la possibilité de livraison et l'accroissement du secteur de vente, traité plus loin, n'est pas absolument tranchée, mais nous n'envisagerons pour le moment que le cas de gros transports, où l'emploi du moteur est une condition *sine qua non* de la livraison, reportant l'autre aspect de la question à l'étude similaire qui en sera faite avec la représentation. Nous respecterons mieux ainsi le principe d'homogénéité pris pour guide de notre analyse. Citons maintenant quelques exemples qui illustreront en les précisant les avantages précités. Une exploitation forestière dans la forêt de Tronçais (Allier), n'a pu parvenir à un développement complet que grâce au moteur. De gros camions, munis de remorques viennent prendre des troncs déjà amenés au bord de la route par les tracteurs, et les amènent à la scierie. La livraison a lieu à domicile dans un rayon de 80 km., le surplus étant dirigé sur Paris par le canal. Autre cas : à 13 km. de Lurey-Lévy (Allier) se trouve une scierie à 3 km. de toute agglomération. Pour aller à Buxières, éloigné de 35 km., le chemin de fer occasionnerait des frais élevés, et il faudrait malgré tout transborder de l'usine à la gare la plus proche par chevaux. Le camion est une condition d'existence de cette industrie. Prenons maintenant les Mines de Saint-Hilaire (Allier) : sur 70 tonnes de charbon produites quotidiennement, 35 prennent la route, cela évite par ailleurs des transbordement répétés qui nuisent à sa qualité.

D'autre part, l'automobile permet un transport meilleur en lui-même. Il est aisé d'adapter chaque carrosserie aux produits transportés. De plus, le conducteur, tout proche de son chargement, peut le surveiller constamment et remédier instantanément aux incidents de route. Enfin, les suspensions actuelles sont remarquables. Citons dans cet ordre d'idées les verreries de Souvigny, dans l'Allier, qui utilisent presque uniquement les camions, réduisant ainsi au minimum les transbordements. De même les animaux transportés se trou-

vent beaucoup mieux du camion. Voici un exemple : sur 9.000 porcs confiés au chemin de fer, 48 périrent ; l'automobile en véhicule 10.000 sans une seule perte. De plus, le gain de temps réalisé atteint 36 heures sur le parcours du Montet (Allier) à Nancy (par fer 400 km. environ).

D'autre part le camion réduit les frais et permet par là un accroissement de la production. Nous arrivons là à l'utilisation de l'automobile à l'intérieur même d'une entreprise où sa souplesse et sa puissance autorisent toutes les applications relevant du transport. Au fond, il convient de noter que cet aspect de la question n'est pas essentiellement différent des précédents, si l'on veut bien élargir la notion d'entreprise et l'appliquer à une région formant sensiblement un tout économique, et même à un pays entier. Un exemple tiré de la région de Roquefort mettra particulièrement en lumière ces avantages. Il s'agit là de rassembler le lait de plus de 25.000 fermes et 1.000 laiteries. La camionnette résout élégamment et économiquement le problème tout en réduisant le nombre des intermédiaires. Ensuite, le lait est amené au saloir sans déchet sensible, sans courant d'air, avec une extrême régularité. Il n'y a plus dès lors de qualités inférieures : une seule subsiste, la meilleure. Roquefort produit 12.000 tonnes de fromages par an, et fait en France le plus fort chiffre d'affaires par tête, c'est aussi la ville la plus riche en automobiles : une par 6 habitants.

LE PERSONNEL. — Dans les gros centres industriels et commerciaux, le développement des moyens de communication sous forme de tramways, chemins de fer souterrains ou aériens permet à la majorité des travailleurs de se rendre à leurs occupations par leurs propres moyens dans le minimum de temps. Il faut noter d'ailleurs que, même dans ces gros centres, l'autobus joue un rôle important. D'autre part l'amenée du personnel à pied d'œuvre dans un temps satisfaisant était souvent un problème difficile à résoudre pour les entreprises isolées, ainsi que pour les chantiers et carrières éloignés du centre, etc... L'automobile réunit la puis-

sance à la souplesse et fournit une solution très élégante du problème. Si nous considérons d'ailleurs dans l'entreprise le tout économique qu'elle représente, ce nouvel avantage de l'utilisation de la force motrice rentre dans celui de toute substitution rationnelle de forces naturelles à celle de l'homme, le transport du personnel pouvant à la rigueur être assimilé au cas plus général des opérations successives conduisant à l'élaboration du produit fini. Notons que ces considérations s'appliquent à l'emploi de l'automobile dans l'armée au point de vue entreprise de défense nationale (pour le transport du matériel et du personnel). Nous aurons l'occasion de donner lors du bilan général la mesure précise de cet avantage.

L'AUTOMOBILE ET L'AGRICULTURE. — L'emploi des tracteurs est dans notre pays un fait acquis, bien qu'il ne puisse se généraliser très complètement en raison du morcellement de notre sol. Pour rester dans le cadre de notre étude, nous ne parlerons pas des autres machines agricoles qui n'utilisent pas la force motrice et renvoyons comme plus haut au décompte final pour plus de précision. Nous aurons alors l'effet quantitatif du crédit échelonné dans ce domaine en faisant intervenir la puissance mise en jeu, celle précédemment utilisée, l'économie réalisée au point de vue travail humain, et enfin la part en revenant à l'emploi de cette méthode de vente. Nous avons séparé ce paragraphe, comme le suivant, pour la clarté de l'exposé, parce qu'il présente avec les autres des différences nettes bien que peu profondes. Elles résident ici dans le fait qu'il n'y a pas seulement transport mais aussi production d'un travail de modification du sol. Nous ne pouvons nous étendre davantage ici et nous contentons de porter le fait à l'actif de la méthode qui nous intéresse. La machine agricole constitue pour elle à ce point de vue un nouveau domaine d'application.

L'AUTOMOBILE ET LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DE VENTE. — La caractéristique essentielle de l'automobile au point de vue économique réside dans la concentration d'une grosse puissance sous un faible volume dans

un but de déplacement. On peut utiliser cette puissance de deux façons : soit au transport de masses importantes à allure modérée et ceci relève surtout des emplois industriels, soit à l'amenée de produits légers au lieu d'écoulement dans un temps relativement court, en faisant appel à la vitesse de l'automobile ; dans le même temps on pourra ainsi toucher un nombre de consommateurs beaucoup plus élevé, presque toujours à domicile, grâce à la souplesse de cette machine qui lui confère ici une grande supériorité sur le transport par fer, essentiellement rigide. Cet avantage se retrouve sous deux aspects : ou bien l'unité économique qui assure la prospection de la clientèle et le cas échéant la livraison est un organisme uniquement commercial, indépendant du producteur, ou bien elle n'est qu'un service spécialisé d'une entreprise complète. Dans le dernier cas on peut considérer cette utilisation de l'automobile comme le dernier maillon de la chaîne qui part des centres producteurs des matières premières pour arriver au client avec la livraison du produit fini. Dans le premier, c'est-à-dire pour les commerçants, elle constitue un élément intrinsèque d'extension souvent considérable. Sous ces deux aspects elle intervient comme puissance mécanique substituée à celle de l'homme ; elle permet une économie notable de son activité et la mise à portée de la majorité de produits dont elle ne pouvait disposer sans son emploi. De nombreuses localités doivent ainsi à son utilisation un bien-être et un développement considérables. De même, grâce à elle, beaucoup d'entreprises commerciales ont pu se créer ou développer leurs débouchés.

Nous connaissons d'une façon précise la part qui revient à la vente à crédit dans l'expansion de l'automobile et son application à toutes les parties de l'économie. Il est d'autre part aisé d'évaluer approximativement l'économie de travail humain qu'elle permet, ce sous forme de temps gagné pour un travailleur moyen. Comme précédemment, nous n'aurons donc pas de difficulté quant à l'évaluation précise du concours apporté par la vente à crédit dans ce département de l'activité commerciale.

Nous renvoyons à ce sujet le lecteur au bilan général dressé plus loin.

L'EMPLOI DE L'AUTOMOBILE ET SON INCIDENCE MORALE.

— Précisons tout d'abord le sens des mots « incidence morale ». Nous nous imposerons, ici comme plus haut, l'objectivité la plus rigoureuse et étudierons l'incidence de l'emploi de la vente à crédit sur les usagers au point de vue psychique écartant toute limitation du sens de « moral » à des préceptes rigides qui ne seraient pas justifiés logiquement par leur utilité psychique et pratique, en partant de l'idéal rationnel que nous avons pris soin de définir avec précision avant d'entamer cette partie de notre ouvrage.

Une distinction s'impose au préalable : celle des effets directs du procédé de vente qui nous intéresse sur ceux qui l'emploient et de ses effets indirects résultant du développement de l'automobile.

Les effets directs résident essentiellement dans l'éducation de l'usager au point de vue organisation de son budget individuel et des affaires en général. Souvent d'ailleurs, notamment dans le cas des véhicules utilitaires, l'acheteur est industriel ou commerçant et, pour lui, l'effet joue peu. Mais pour les autres, l'obligation d'effectuer des versements périodiques oblige à songer à l'avenir, à agencer rationnellement leurs dépenses par rapport aux recettes, à diviser les premières en grands chapitres, à faire passer en premier dans chacun d'eux les postes vraiment utiles pour avoir aux échéances les disponibilités nécessaires. Au total, le jugement des usagers se trouve affermi, précisé en peu de temps, d'autant plus rapidement que les acheteurs d'automobiles sont plutôt actifs, pratiques et aisés, ce qui constitue, en général, une garantie de leur aptitude au raisonnement et de la fermeté de leurs résolutions. La nécessité de s'organiser financièrement leur permet d'orienter ces qualités dans le sens du développement de leur aptitude aux affaires d'où résultera un avantage indiscutable au point de vue économie générale. Son évaluation précise n'est pas possible, mais il doit néanmoins en être tenu grand compte dans le jugement final à porter sur la

vente à crédit. Dans cet ordre d'idées il convient également de souligner le développement de l'esprit d'épargne qui accompagne naturellement la nécessité de faire face aux échéances successives. La survenance de ressources imprévues, héritages, gains dus au hasard, etc., conduira leur bénéficiaire à une mise en réserve sous forme de placements à échéance rapprochée. Le pli étant pris, si ses engagements sont largement couverts, il acquerra, à crédit ou non, de nouveaux instruments de travail à grand rendement. Les fonds sont ainsi utilisés rationnellement par la mise en service de machines mettant en œuvre les forces naturelles, ou sous forme de participation aux grandes entreprises industrielles ou commerciales. L'emploi des disponibilités à des distractions futiles ou à des achats sans portée se trouve réduit d'autant, et l'esprit d'organisation, de progrès technique se développe parallèlement. L'adoption généralisée du procédé de vente qui nous intéresse marque donc une tendance très nette de la mentalité vers l'idéal défini avant d'aborder cette partie de notre étude : l'emploi maximum des forces naturelles assurant à chacun une existence matérielle aisée par un travail modéré, d'où la possibilité de développer à l'extrême l'activité intellectuelle et les satisfactions d'ordre élevé, en intensifiant d'autre part la durée de l'instruction pour assurer la prépondérance de ces goûts et éviter l'utilisation malsaine des loisirs à des plaisirs de qualité inférieure. Rappelons ici que la réalisation de cet idéal entraîne la suppression automatique des luttes et des conflits matériels stériles qui sont actuellement trop encore la loi de l'existence. Leur cause est l'ignorance, partielle ou totale, dans la masse, des principes de la plus élémentaire logique, indépendamment de tout système politique *a priori*. Elle est due à l'âpreté de la vie qui ne laisse aucun répit pour former les esprits. On peut prendre, les unes après les autres, toutes les imperfections de notre civilisation ; elles n'ont à l'analyse profonde pas d'autre cause. Un seul remède est efficace : l'élévation du niveau général de l'esprit critique, de l'intelligence. Nous donnons à ce mot, trop souvent

incompris, un sens très précis : c'est la faculté d'apprécier la force du lien logique unissant une proposition à une autre qu'elle semble entraîner. Il a paru nécessaire d'approfondir ici ces notions pour bien marquer le pas en avant réalisé dans le domaine psychique par l'apparition et la généralisation de la vente à crédit d'instruments de production perfectionnés dans l'économie moderne.

Passons maintenant aux effets indirects de ce procédé dus au développement de l'automobile. Le fait d'avoir à sa disposition ce moyen de locomotion rapide, permet de s'évader aisément de l'agglomération où l'on fournit souvent un labeur intense et concentré sur un nombre restreint de sujets. Il en résulte, d'une part, une heureuse diversion dont les médecins apprécient d'ailleurs l'influence et la possibilité de gagner rapidement les lieux de sports, celle donc d'assurer par l'exercice le fonctionnement nécessaire de tous les organes. L'on sait combien les déplacements par chemin de fer à heures fixes représentent de temps perdu et découragent ceux qui désirent pourtant éviter l'alourdissement. L'automobile assure ainsi le jeu aisé des facultés mentales et la récupération complète après les fatigues de la journée ou de la semaine.

Elle généralise en second lieu le goût des voyages, élargit l'esprit d'autant, constitue une source de satisfactions d'ordre élevé.

Il y a un troisième effet psychique de l'automobile, au point de vue développement de l'esprit scientifique. Le contact fréquent avec les organes de cette machine développe chez tout être tant soit peu intelligent le goût de la mécanique, de la connaissance précise et des relations de cause à effet ; donc de l'esprit critique ; c'est encore sous cet aspect, un élément de progrès, car le patrimoine spirituel d'un peuple importe au même titre que ses ressources naturelles. Nous donnerons désormais au mot progrès le sens de marche vers l'idéal défini déjà à plusieurs reprises ; nous éviterons ainsi les redites devenues inutiles puisque nous avons eu l'occasion de le présenter sous tous ses aspects.

L'analyse précédente a été conduite d'une façon absolument objective, suivant la discipline obligatoire en matière d'étude scientifique. Nous avons donc défini complètement et exactement les effets psychiques de la vente à crédit en cette matière. Il est alors possible de rejeter sans examen approfondi les préjugés courants et superficiels que l'on rencontre trop souvent. Nous croyons cependant utile de disséquer l'un d'entre eux à titre d'exemple et d'en démontrer l'inanité.

On a souvent prétendu que l'automobile était un luxe et que la vente à tempérament avait pour résultat d'immobiliser à son profit des ressources qui auraient pu être mieux employées. On a même cité des gens qui n'hésitaient pas à se priver du strict nécessaire pour pouvoir se glorifier de posséder une automobile dont ils n'avaient par ailleurs nul besoin immédiat. Les motifs qui firent primitivement condamner le luxe relevaient surtout de la morale ; les lois somptuaires avaient pour but avoué de condamner l'ostentation, la prodigalité, mais aussi, suivant le cas, de réserver aux classes supérieures les parures qui les distinguaient extérieurement des autres classes auxquelles le luxe était interdit, ou de freiner l'introduction des marchandises étrangères au profit des industries intérieures. Actuellement cette notion a évolué et le mot, comme la chose, ont un sens beaucoup moins net, si bien que le seul argument sérieux invoqué primitivement disparaît. Le luxe est un élément très relatif et variable suivant le temps et le lieu puisqu'il se réfère au standing de l'individu envisagé. D'ailleurs, en tant que raffinement, il constitue indiscutablement un facteur de progrès. La seule interprétation qui permette de le condamner réside dans l'affectation de ressources limitées à des usages futiles au détriment de choses essentielles. Or il s'agit ici de l'automobile, dont nous avons démontré toute la puissance et la souplesse. Elle fait partie des produits pour lesquels l'accumulation de capital et de travail a pour effet de mobiliser au profit de l'homme des forces naturelles et donne à son activité un rendement très élevé. D'autre part, la proportion des acheteurs à crédit qui

voient dans l'automobile un instrument de travail est, nous le savons, considérable ; de plus, pour le surplus, ce véhicule est un élément de santé et de saines distractions, et doit passer, à ce titre, immédiatement après le strict nécessaire. Il ne restie finalement qu'une proportion infime d'acheteurs à crédit qui en fassent un usage néfaste. Il y aura d'ailleurs toujours des gens qui détourneront les meilleures méthodes et les inventions les plus parfaites de leur but normal. L'essentiel est qu'ils soient en nombre restreint ; c'est ici le cas.

L'on peut ainsi distinguer très vite la valeur réelle de tout jugement porté sur la vente à tempérament des automobiles, par le simple jeu des principes logiques exposés plus haut. Citons pour en terminer l'objection de ceux pour qui les agios versés à l'occasion du paiement échelonné détruisent l'avantage de ce mode de règlement. Tout d'abord, ces agios figureront à leur place dans le bilan général que nous établirons plus loin. Faisons remarquer cependant de suite que la concurrence très vive entre les sociétés de financement nivelle ces frais au strict minimum et que la disposition immédiate de l'automobile est une source de revenus supplémentaires immédiats qui compensent largement pour l'acheteur les frais du crédit. Les chiffres préciseront par ailleurs ce point.

Nous en avons terminé avec les effets de l'adoption de la vente à tempérament des automobiles sur les acheteurs. Il nous reste maintenant à étudier l'influence de cette méthode sur les facteurs fondamentaux de l'économie moderne, et par là, sur le groupe social dans son ensemble, but final en l'occurrence, puisque c'est toujours aux individus que nous devons logiquement ramener notre analyse.

IV^e SECTION

LES EFFETS GENERAUX DE LA VENTE A CREDIT DES AUTOMOBILES SUR LE GROUPE SOCIAL

Dans le présent exposé, une précaution s'impose : délimiter soigneusement le domaine d'application des ef-

fets étudiés, pour ne pas faire double emploi avec ceux relevés dans les sections précédentes. Voyons maintenant dans quelles directions nous devons poursuivre notre analyse. L'incidence de l'introduction de la vente à crédit dans l'économie moderne se traduit de plusieurs façons :

1° L'accroissement de la vente des automobiles a des effets sur les usagers, auxquels il procure, nous le savons, un rendement et un pouvoir d'achat supplémentaires, ainsi que sur les producteurs et intermédiaires. Mais il y existe une autre partie prenante dans le partage du produit des ventes à crédit : c'est l'Etat sous différentes formes que nous allons préciser bientôt.

2° Le développement de l'automobile a un autre effet plus général, dû à l'introduction de toutes les formes du progrès jusque dans les endroits les plus écartés des voies ferrées.

3° Le procédé des paiements échelonnés entraîne par son application des modifications sur les mouvements des capitaux.

L'idée directrice, seule rationnelle, qui nous guide ici réside dans l'analyse des modifications apportées par l'apparition d'une méthode de vente nouvelle, appliquée à l'automobile. Il s'agit de comparer avec le maximum d'exactitude ce qu'était l'économie (au sens large, compte tenu des éléments psychiques) avant son introduction et ce qu'elle est devenue depuis. Reprenons maintenant un à un les différents aspects de la question.

1° EFFETS RELATIFS A LA PRODUCTION, LA DEMANDE ET L'ETAT

La vente à crédit a, pour une forte part, permis d'intensifier la production. Ce point a été longuement développé, aussi résumerons-nous simplement nos conclusions à cet égard. La nouvelle méthode de vente a fourni d'importants débouchés et entraîné un abaissement du prix de revient unitaire. On peut encore dire, et cela revient au même, que l'on a augmenté le pouvoir d'achat des consommateurs, en leur permettant d'acquérir

avec des ressources moyennes, des produits jusque-là réservés aux acheteurs ayant des disponibilités élevées. Rappelons également l'effet de stabilisation exercé, notamment dans la production automobile, par l'introduction des paiements échelonnés.

La demande a fait aussi l'objet d'un exposé antérieur. Il est temps d'envisager l'aspect le plus général de la question. L'accession des bourses moyennes au marché automobile entraîne l'affectation de capitaux jusque-là le plus souvent employés à la consommation pure, à des objets de production. Ceci prouve en passant qu'il s'agit ici beaucoup plus de crédit à la production qu'à la consommation. Rappelons que la proportion d'acheteurs qui utilisent l'achat à tempérament dans un but non utilitaire est infime. Il convient d'autre part de tenir compte des accidents dus à l'emploi de véhicules rapides. On doit les considérer comme rentrant dans le risque inévitable dû à l'emploi des forces naturelles. La législation en vigueur est d'ailleurs sévère à juste titre et donne un minimum très acceptable aux Etats-Unis par exemple, on comptait en 1917 : 178 accidents pour 100.000 automobiles déclarées, et 100 en 1925. Ceci posé, la nouvelle méthode de vente entraîne un accroissement définitif du pouvoir d'achat, et non pas seulement une augmentation provisoire en jouant le rôle de simple stimulant sans effet durable. Elle a pour conséquence la mise à la disposition de la collectivité de forces naturelles supplémentaires, donc par leur jeu de nouvelles richesses. Le rendement du travail humain se trouve accru de ce fait, d'où progrès certain à notre sens. Nous citerons à ce sujet un article du Dr. A. JOHNSON, paru dans « The New Republic » du 28 avril 1926, qui exprime la même idée : « ...et cet accroissement a été créé par des ressources qui n'auraient pas trouvé leur maximum d'utilisation si l'achat à tempérament n'avait pas existé ». Ce qui fait d'ailleurs l'avantage de l'automobile, c'est que l'augmentation du pouvoir d'achat dû à la vente à crédit y est absolument réel en ce sens que le produit vendu a un caractère impersonnel. Il s'applique à toute industrie susceptible de débouchés ; c'est au

fond de l'énergie de transport en potentiel, dont on a toujours besoin et qui se prête instantanément à toutes sortes d'usages. Pour terminer, signalons le rôle stabilisateur de la vente à crédit chez les acheteurs qui possèdent un commerce ou une industrie d'importance moyenne. Pour beaucoup d'entre eux, elle joue le rôle précédent. Mais pour les plus importants, qui auraient la possibilité de payer comptant, elle permet de répartir les paiements dans le temps, donne de l'aisance à la trésorerie, rend les échéances moins difficiles et n'oblige pas l'acheteur à effectuer des rentrées massives qui pourraient gêner ses propres débiteurs.

Le développement de l'industrie automobile dû à la vente à crédit a donc pour effet la création de richesses nouvelles. Une partie rentre dans la circulation privée, et accroît dans l'ensemble le bien-être du groupe social. Une autre partie va à l'Etat, qui l'utilise dans l'intérêt général, bien que ses méthodes soient souvent lourdes. Nous avons placé dans cette section l'étude présente en raison de son caractère de généralité.

La brochure éditée par MM. MICHELIN : « Faits et chiffres sur l'automobile en France », nous fournit de précieuses indications sur cette part de l'Etat pour 1933 :

« L'auto paie *toutes* les routes et laisse, en plus, 3 milliards pour les dépenses générales du pays.

« Total des impôts : 7.500 millions, se décomposant en :

« *Impôts indirects* : 2.500 millions :

Prestations. Douanes sur autos importées. Taxe sur chiffre d'affaires des garages, mécaniciens, transporteurs, pneus, accessoires. Impôts sur bénéfices, titres et coupons. Patentes, contributions foncières, etc.

« *Impôts directs* : 400 millions :

Taxes sur chiffre d'affaires des autos neuves et d'occasion, sur permis de conduire, sur assurances.

« *Taxes de circulation* : 1.500 millions :

Taxe de circulation au profit de l'Etat, des départements et des communes. Taxes au poids et à l'encombrement. Taxes de stationnement.

« *Taxes sur huiles et essence* : 3.100 millions :

Droits de douane, taxes intérieures et charges diverses, octroi sur essence et huiles de graissage.

Taxes sur distributeurs d'essence.

« *Construction et entretien des routes, chemins et rues* : 4.500 millions :

D'après le rapport de M. Milan, Sénateur, Rapporteur du Budget des Travaux Publics 1932.

Depuis cette estimation, l'Etat a terminé la prise en charge de 40.000 km. de routes, précédemment entretenues par les départements et les communes.

De 1932 à 1934, les crédits pour les routes inscrits au budget de l'Etat ont été réduits de 500 millions. »

Actuellement ces chiffres ont peu varié. Les impôts sur l'essence ont augmenté, et les taxes de circulation ont diminué, ce qui fait compensation. Il importe de remarquer ici que l'Etat assume trop de fonctions, dont beaucoup seraient assurées par des organismes privés à moins de frais. D'où une exagération des prélèvements effectués par lui, notamment dans le cas présent. La Chambre Nationale du Commerce de l'Automobile a édité en 1936 sur ce sujet une brochure : « Alerte... l'Automobile est en danger » ; on y constate, notamment, que le litre d'essence coûte en réalité 0 fr. 25 mais qu'il est augmenté de 0 fr. 20 pour frais de stockage, transport et distribution, 0 fr. 05, bénéfice minime du détaillant et de 1 fr. 56 d'impôts et taxes diverses, soit en tout 1 fr. 81 représentant la part de l'Etat. Il y a là une exagération manifeste. La part qu'il s'attribue ainsi est employée en partie au développement et à l'amélioration du réseau routier auquel l'automobile est de beaucoup l'intéressée principale. Il y a là une dépense de capitaux et de travail humain qui doit, au point de vue de notre bilan, figurer au débit. Mais rien que dans ce compartiment l'Etat conserve un excédent important, de l'ordre de trois milliards. Il est utilisé de façons extrêmement diverses : emploi de fonctionnaires et de capitaux pour les services publics visant à assurer l'ordre, la sécurité, les travaux d'intérêt gé-

néral, la prévoyance, etc... Tout ceci constitue indiscutablement une augmentation du capital social, matériel et moral, dont nous sommes redevables à la vente à crédit pour une part déterminée. L'on peut se demander cependant si une partie de cet excédent ne serait pas mieux employée, pour les fonctions secondaires, par l'activité privée dont le rendement est supérieur et dont seules les fonctions les plus générales ne sauraient relever lorsqu'elles nécessitent au point de vue purement financier des sacrifices définitifs ou le recul des bénéfices à une échéance très éloignée. D'autre part le développement exagéré des charges de l'Etat risque de freiner, dans la mesure de l'excès, les organismes privés dont il tire ses ressources, de ralentir le progrès technique en les forçant à augmenter le délai d'amortissement des installations industrielles et de décourager les esprits entreprenants. Il faut donc envisager dans ce domaine des ajustements fiscaux indispensables ainsi que les compressions de dépenses leur faisant contrepoids. En 1935 la Grande-Bretagne a augmenté sa production de 18 % par rapport à 1934, surtout grâce à un dégrèvement de 25 % sur l'impôt de circulation ; il en a été de même en Allemagne avec un accroissement de 383 % de 1932 à 1935, sur les poids lourds. Nous ne nous étendrons pas plus sur cette question ; elle ne rentre en effet qu'indirectement dans le cadre de la présente étude.

2° EFFETS GÉNÉRAUX SUR LA RÉPARTITION DE LA POPULATION ACTIVE

Nous mettrons de suite à part les effets déjà constatés de la vente à crédit sur l'industrie et le commerce des campagnes quant aux usagers de l'automobile. Ils rentrent dans les considérations relatives à ces derniers. Il faut maintenant se rendre compte de l'action d'expansion due à l'automobile, qui permet à la localité la plus isolée des centres urbains d'avoir sa part des réalisations techniques et commerciales les plus récentes ; elle diminue aussi, relativement, les distances pour un

rythme déterminé de l'activité économique générale et restreint l'importance de la situation géographique. Les habitants des campagnes sont donc grâce à elle moins tentés par la vie urbaine dont la leur diffère de moins en moins. L'engorgement des grandes cités diminue d'autant. Or la concentration urbaine exagérée constitue sans discussion possible une source de fatigues supplémentaires, de débauche, de désagrégation intellectuelle, par les facilités offertes ainsi à la propagande extrémiste, et de déséquilibre entre l'offre et la demande de travail par rapport aux conditions générales de ce marché dans le pays. L'automobile contribue donc au redressement de ces anomalies, à une répartition plus normale de la population sur le territoire. Rappelons également l'importance que présente au point de vue indépendance nationale et armature sociale la base solide constituée par une classe paysanne fortement attachée à son sol.

Dans le même ordre d'idées, les distances n'ont pas seulement relativement diminué, mais les parcours sont devenus beaucoup plus praticables. Grâce aux ressources fiscales, le réseau routier s'est amélioré à tous points de vue. Dans les villes la nécessité d'élargir pour la circulation accrue les artères existantes, et d'en créer de nouvelles, a entraîné une amélioration de l'hygiène générale. Enfin l'automobile contribue à la simplification du problème du logement et sous cette autre forme à la décongestion urbaine.

Il est maintenant bon de situer quelques exemples relatifs à toutes ces questions. Nous aurons une fois de plus recours à l'intéressante étude « Faits et chiffres sur l'automobile en France ». Dans le Cantal la population a décréu de 8,5 % de 1921 à 1931 dans les communes dépourvues de routes et de chemins de fer alors que, dans les localités situées le long des routes, elle a tendance à progresser ; il en est de même dans les petites villes dépourvues de voies ferrées, mais bien desservies par la route. D'autre part un médecin de la région fait part d'une constatation fort intéressante : les jeunes ont beaucoup moins envie de quitter le pays depuis

l'apparition des autobus dans cette région ; ils pensent que la ville apporte des distractions, mais qu'elle est souvent néfaste à ceux qui y restent ; l'autobus y mène rapidement et peut aisément en rapporter ce dont on a besoin.

Un agriculteur de Salers signale que malgré le supplément de prix, les gens du pays vont couramment à Mauriac par l'autobus car la gare est à 12 km. A Plaux, un commerçant constate que depuis le passage de l'autobus dans cette localité, chacun dispose de pain blanc ; jusque-là le pain de seigle fabriqué par chacun était la règle.

Nous savons que, d'une façon générale, l'automobile augmente la prospérité de ses usagers, améliore le rendement du travail humain, agrandit les débouchés, diminue le prix de revient unitaire et augmente le bien-être général. L'analyse précédente nous a révélé un nouvel effet, moins apparent, mais certain. En diminuant considérablement l'incidence économique générale de la situation géographique et la distance, l'automobile a pour conséquence indirecte d'améliorer la répartition de la population sur le territoire avec tout ce qui en résulte. Il n'est évidemment pas possible de mesurer exactement les avantages de la vente à crédit envisagée sous cet aspect, d'autant plus que les effets constatés ici ont d'autres causes et qu'ils relèvent pour partie du domaine de la psychologie. Il n'en est pas moins net qu'ils existent. Notre étude le prouve ; aussi en sera-t-il tenu compte pour mémoire dans l'appréciation d'ensemble qui terminera la partie économique de cet ouvrage.

3° EFFETS SUR L'ÉPARGNE ET LE CRÉDIT

LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES AUTOMOBILES ET LA CRISE

a) Rappelons d'abord les conclusions auxquelles nous sommes parvenus au point de vue effet de la vente à crédit sur les capacités d'économie de l'acheteur. La nécessité impérieuse de payer à dates fixes des sommes déterminées est un puissant stimulant qui oblige le débiteur à utiliser les moindres occasions d'épargner, et surtout organiser son budget, à en supprimer sans hési-

tation les postes sans utilité réelle, à devenir en un mot un homme précis possédant le sens des chiffres. D'autre part les sommes ainsi affectées correspondent au développement de l'activité productrice de l'acheteur et de la prospérité générale. Il s'agit donc d'une excellente utilisation de l'épargne. On peut évidemment, à ce sujet, se demander s'il n'existe pas d'emplois encore plus intéressants au point de vue rendement, comme par exemple la production d'énergie électrique. C'est là une objection naturelle. Nous la réfuterons cependant aisément. Il est bien évident, en effet, que les capacités de transport variées à l'infini permises par l'automobile sont un élément fondamental de l'économie moderne que l'énergie électrique ou toute autre ne saurait remplacer à elle seule. Il est possible que le moteur à explosion soit remplacé un jour par un organe relié à des accumulateurs ultra-légers, ou alimenté de toute autre façon. L'indépendance et la souplesse de l'automobile actuelle devront cependant toujours être maintenus et le produit de son évolution conservera les caractéristiques générales qu'elle possède actuellement. L'emploi de la vente à tempérament dans son domaine est donc une nécessité sous réserve que le bilan de son intervention dans l'économie soit positif, ce que nous aurons bientôt l'occasion de vérifier.

Il est intéressant d'autre part d'étudier l'effet de la vente à crédit sur le montant apparent de l'épargne. Nous citerons à ce sujet une statistique américaine extraite d'un rapport sur la circulation monétaire (« Report of the Comptroller of the Currency, 1925 »). Elle donne des indications relatives aux organismes d'épargne et nous en extrayons quelques chiffres :

	Années				
	1890	1900	1910	1920	1925
Nombre d'organismes .	921	1.002	1.759	1.707	1.683
Nombre de déposants .	4.259	6.107	9.142	11.428	14.640
(en milliers)					
Montant des dépôts ...	1.524	2.450	4.070	6.536	9.065
(en millions de \$)					

Ils dénotent une augmentation très forte à partir de 1910, date à laquelle la vente à crédit a commencé à se développer en ce pays. Depuis la progression s'est maintenue puisqu'en 1925 nous arrivons à \$ 9.065.000.000 environ. Il convient toutefois de faire ici des réserves, car les formes de l'épargne sont nombreuses (comptes-courants bancaires, placements, thésaurisation pure, etc...). Pour pouvoir poser que la vente à tempérament est la cause dominante de l'augmentation de l'épargne, il faudrait d'une part posséder des statistiques de toutes les formes précitées et d'autre part connaître l'influence exacte des autres facteurs. Par différence on aurait celle du procédé qui nous intéresse. On ne peut d'ailleurs songer à la déterminer directement. Une seule considération reste donc valable. Pendant la période où la vente à crédit a pris son extension réelle, la progression de l'épargne, décelée grosso modo par la statistique précédente, et confirmée par celles de la prospérité générale, s'est nettement accentuée. En l'absence de progrès fortement marqué dans les autres facteurs, on peut poser que la vente à crédit eut à cet égard une influence nettement positive. Pour affirmer le contraire, il faudrait supposer l'influence concomitante et compensatrice d'un autre facteur. Or rien ne l'a décelée alors, et, les principes du calcul des probabilités, laissent peu de chances à pareille coïncidence.

b) Examinons maintenant les caractéristiques de la vente à tempérament des automobiles au point de vue risques du crédit ainsi que son incidence sur le crédit en général. Rappelons d'abord que cette méthode ne présente pas de différence sensible avec le crédit commercial ordinaire au point de vue pourcentage des impayés. Nous avons donné des chiffres à ce sujet et montré que l'assurance du papier était plutôt de nature à exagérer les frais du crédit en ce domaine. Insistons encore sur la nécessité pour tout organisme de financement de respecter les conditions types de la vente à tempérament : son équilibre financier est gravement compromis en dehors des limites fixées par l'expérience, le bon sens, et précisées au début de cette étude. Elles

sont d'ailleurs en général bien observées et les comptes de ces organismes chez les banquiers ne soulèvent pas plus de difficultés que les autres. Les enquêtes effectuées par les soins du Professeur SELIGMAN auprès des banques aux Etats-Unis en sont un témoignage. Pour déterminer l'influence du procédé étudié ici sur le crédit et par là indirectement sur l'activité économique du groupe social, il nous reste à analyser les effets de son autre caractéristique : la longueur du crédit accordé par rapport à celle ordinairement acceptée par les banques.

Lorsque celles-ci accordent à leurs clients des avances sous forme d'escompte ou autrement, elles se substituent à ces derniers vis-à-vis de leurs débiteurs. Si la situation d'une partie de ces débiteurs menace d'être compromise, les banques peuvent y parer dans une certaine mesure et sauvegarder leurs créances. Ceci tient à l'action exercée sur l'offre et la demande par le crédit qu'elles accordent aux fabricants et aux acheteurs. Une répartition judicieuse de leurs disponibilités peut donc améliorer la position de leurs débiteurs et les remettre en état de s'acquitter complètement envers elles. Le mécanisme ainsi décrit joue d'autant mieux que les prévisions des dirigeants des banques sont à échéance plus rapprochée. La longueur du crédit automobile serait donc de nature à diminuer la valeur de ces prévisions, donc à rendre moins sûr le jeu du mécanisme précédent. D'autre part, l'escompte du papier qui nous intéresse est principalement fait à l'aide des fonds déposés en compte-courant, dont le remboursement doit pouvoir être assuré à très court terme : pour les plus forts retraits, la banque doit s'acquitter à vue. C'est pourquoi le crédit à court terme est une nécessité en cette matière, car il faut pouvoir en cas de retraits nombreux et simultanés, payer les déposants sans être obligé de recourir au réescompte, toujours onéreux en pareille circonstance. La longueur du crédit automobile tendrait donc à enlever aux banques une partie de la souplesse de leur trésorerie, à compromettre l'équilibre entre les disponibilités et les exigibilités immédiates. Qualitative-

ment, ces critiques ont une valeur, mais le montant du crédit correspondant est très réduit par rapport à celui du crédit commercial ordinaire et à la production. Ceci restera très probablement vrai dans l'avenir, car la vente à tempérament doit, nous le savons, rationnellement s'appliquer à des produits durables, de prix élevé, qui s'apparentent aux instruments de production. La valeur de ces derniers restera, de par leur nature même, faible par rapport à celle de l'ensemble des biens de consommation proprement dits correspondants, qui constituent le but dernier de l'activité économique. Il ne faut pas oublier d'autre part que le découvert dans une vente à crédit ne porte que sur une fraction réduite du prix total, puisque l'acquéreur doit en verser comptant une notable partie ; ceci vient encore diminuer l'importance relative des effets acceptés par les acheteurs à crédit d'automobiles et remis aux banques par les organismes de financement. D'ailleurs ces derniers ne mettent à l'escompte, nous l'avons vu, une partie de ces effets que s'ils ont besoin de faire face à des paiements particulièrement élevés. Ils préfèrent autrement les conserver en portefeuille et en assurer le recouvrement eux-mêmes de façon à engager le moins possible de frais, alors que les banques prélèvent naturellement une rémunération propre pour l'escompte et l'encaissement de ces effets. Finalement, leur part dans le crédit octroyé par les banques se trouve donc réduite à très peu de chose.

Nous voyons donc en résumé que la vente à tempérament des automobiles ne compromet nullement la marche du crédit bancaire. La collectivité n'en ressent donc ainsi aucune gêne. On peut aussi se demander, il est vrai, si les fonds affectés à cette forme du crédit n'auraient pu être employés à un usage éventuellement plus efficace. Nous avons démontré plus haut qu'il n'en était rien et que, l'automobile constituant un élément fondamental de l'économie, il importait de maintenir et de favoriser le procédé auquel on doit en grande partie son développement, sous réserve du constat ultérieur de l'intérêt social dudit procédé après établissement du bilan de sa généralisation. Nous serons bientôt en mesure de dresser ce bilan.

c) Il nous reste maintenant à examiner les conséquences indirectes à travers les crises du crédit échelonné sur le groupe social.

On a souvent fait à ce procédé le reproche d'augmenter la gravité des dépressions économiques en provoquant, par l'accroissement du crédit total, le retard artificiel des prodromes de déséquilibre, d'où résulterait une chute plus violente. Ceci lui serait aussi imputable dans une certaine mesure en raison de la création de capital nouveau qu'il comporte, conformément à la théorie qui attribue pour partie l'augmentation d'amplitude des cycles économiques au développement du capitalisme ; or la vente à tempérament des automobiles a pour but de faciliter l'affectation de fonds à des produits durables, de prix relativement élevé, qui s'apparentent aux instruments de production. Il en résulterait donc à ces deux points de vue, en cas de dépression, une aggravation de la situation des débiteurs, et surtout des acquéreurs à crédit, obligés parfois d'abandonner les véhicules dont ils ne sont pas propriétaires.

Reprenons cette argumentation. Il convient d'abord de remarquer que le montant des crédits consentis pour la vente à tempérament des automobiles ne constitue pas intégralement, tant s'en faut, une augmentation de la masse totale du crédit. Nous avons eu, en effet, l'occasion de montrer que l'obligation assumée par l'acheteur à crédit d'une automobile le conduit à organiser rationnellement son budget, et notamment à supprimer de nombreuses dépenses sans utilité réelle, et par voie de conséquence, la part qui en est couverte par le crédit à la consommation. Il y a donc, pour une grande partie, simple changement de destination du crédit.

D'autre part, la fraction du montant des ventes à tempérament correspondant au découvert consenti ne représente qu'une faible partie du crédit total. Ce fait a été mentionné plus haut ; nous allons donner à ce sujet quelques chiffres intéressants relevés sur un tableau dressé par M. ANDERSON (*The Chase Economic Bulletin*, vol. 6, n° 3, p. 7 — Bank Money and the Capital Supply) d'après les renseignements fournis par 700 banques dé-

tenant 47 % des dépôts des Etats-Unis. En millions de dollars :

	1922	1926
Dépôts	13.684	18.881
Prêts, escomptes, placements à long terme.	14.771	19.625
Nantissements de valeurs financières . .	3.683	5.864
Autres formes de prêts et d'escompte .	7.523	8.317

Les effets des organismes de financement ne forment qu'une fraction des nombres de la dernière ligne, qui comprennent également les prêts commerciaux et immobiliers et d'autres éléments. On peut remarquer par ailleurs que, de 1922 à 1926, l'accroissement est minime pour la dernière ligne, comparé à celui des autres postes. Donc l'impulsion plus ou moins artificielle donnée aux affaires, un peu avant la crise actuelle par l'inflation de crédit n'est imputable à la vente à tempérament des automobiles que dans une proportion infime.

Reprenons enfin l'objection relative à la situation des acheteurs à crédit au moment de la dépression. Le « Bureau of Internal Revenue » donne à ce sujet des chiffres significatifs sur les revenus personnels comparés de diverses natures aux Etats-Unis. Le Professeur SELIGMAN en fait ressortir les éléments relatifs à l'année de prospérité 1920 et à 1921, année où la dépression s'est fait sentir. Les sommes sont exprimées en millions de dollars :

	1920	1921	%
Salaires et appointements. .	15.270	13.813	- 9,5
Bénéfices commerciaux. . . .	5.927	4.170	- 29,6

La répercussion de la crise a donc été plus de trois fois plus forte sur les bénéfices commerciaux que sur les salaires. Or les acheteurs à crédit comportent une très forte proportion de salariés. Compte tenu en outre des arguments précédents, on peut dès lors poser que la vente à tempérament n'a qu'une action relativement négligeable sur la situation des débiteurs considérés. Il convient de faire à ce sujet une comparaison intéressante entre l'influence d'une crise sur le crédit bancaire et sur le crédit échelonné. Pour le premier, il est plus nécessaire, en cas de dépression, de soutenir les clients

de solvabilité médiocre qui sont plus gravement atteints que les bons. On peut ainsi espérer sauvegarder les créances correspondantes. Nous avons d'ailleurs eu déjà l'occasion de mettre ce fait en lumière. Si, dès lors, une aggravation de la crise se produit et que le crédit soit pratiquement arrêté, il peut en résulter de sérieux inconvénients, voire des catastrophes financières, même dans les établissements de crédit de premier plan qui ne peuvent faire face aux retraits en raison de la défaillance de nombreux débiteurs.

Pour le crédit échelonné, les Sociétés de financement sont obligées, nous le savons, de s'entourer de solides garanties et de procéder à des enquêtes approfondies avant d'accepter une affaire. Cela tient à la longueur et à l'importance du crédit accordé. On peut donc poser *a priori* que la crise n'a sur les rentrées de ces organismes que des effets restreints. Les pourcentages d'impayés indiqués au début de cette étude en sont d'ailleurs la preuve. En période de dépression, le nombre des crédits acceptés par les Sociétés de financement diminue, toutes choses égales d'ailleurs, en raison de la situation moins favorable de nombreux acheteurs éventuels, mais cela ne compromet pas pour autant l'équilibre financier de ces organismes puisque la qualité des crédits pris par eux est restée sensiblement la même qu'avant la dépression. Le volume de leurs affaires diminue, il est vrai, mais la prudence est pour eux une règle d'autant plus essentielle que leurs rentrées sont à échéance plus lointaine. Aussi ces Sociétés ont-elles beaucoup moins tendance que les organismes de crédit ordinaires à aggraver les conséquences d'une crise. On peut même affirmer qu'ils sont en pareille circonstance parmi les seuls éléments susceptibles de conserver à la vente un courant convenable. Ceci tient aux difficultés rencontrées partout dès qu'il s'agit d'effectuer un paiement tant soit peu important au comptant ou même au délai adopté en matière d'effets commerciaux ordinaires. De nombreux auteurs attribuent au crédit échelonné la reprise du commerce automobile après la crise de 1921 ; il serait toutefois exagéré d'en voir là l'unique cause.

Nous voyons en résumé que les conséquences dommageables indirectes que peut avoir la vente à crédit des automobiles sur le groupe social sont minimales. Il faut noter de plus que la période de crise doit être considérée comme exceptionnelle ; ou en tout cas momentanée ; sa durée est environ du quart de celle d'un cycle économique complet. Il ne saurait être question de chiffrer les conséquences précitées à l'aide d'une unité quelconque, en raison de leur caractère indirect. Elles sont en effet pour partie dans les répercussions de l'influence de la vente à tempérament sur des éléments très généraux : crédit, crise. Il existe aussi, nous le savons, des effets favorables de ce procédé non susceptibles de mesure en raison, soit de leur caractère indirect, soit de leur nature même (effets psychiques). Sans pouvoir poser de chiffres, il nous est cependant manifestement permis d'affirmer que les derniers contrebalancent largement les premiers, dont l'importance est très réduite. Si le bilan des éléments mesurables est favorable à la vente à crédit des automobiles, nous serons alors en droit de conclure au caractère bienfaisant de cette méthode.

Pour dresser ce bilan, il convient de résumer d'abord les éléments dont nous tirerons immédiatement les bases indispensables à notre analyse quantitative : nous donnons ci-après la liste des groupes économiques que nous avons été amenés à distinguer pour étudier les effets de la vente à crédit des automobiles sur l'économie. Il est bon de rappeler à ce sujet que ces groupes ont été constitués comme suit : les conclusions relatives à l'un d'eux devant être applicables, au même degré, à toutes ses parties, nous nous sommes attaché à former chaque groupe d'après le critérium de l'homogénéité des effets ressentis, sans nous arrêter aux grandes distinctions établies, d'ordinaire, en matière d'économie politique ; ces dernières, excellentes pour un exposé général, seraient insuffisantes pour une étude quantitative dont l'essence même est la notion de mesure. Les différentes parties de notre première analyse étaient les suivantes :

Effets de la vente à crédit des automobiles sur les :	I. — Organismes de production.	1° Main-d'œuvre. 2° Capitaux.
	II. — Organismes de vente et de finan- cement.	d°
	III. — Acheteurs, aux points de vue	Transports. Tracteurs. Développement du secteur de vente. Incidence psychique.
	IV. — Eléments gé- néraux.	Prélèvement de l'Etat. Répartition de la population active. Crédit. Epargne. Crises.

Désignons par kN le nombre de véhicules de toutes sortes absorbés en supplément, pendant un exercice donné, par le groupe des acheteurs d'une entreprise déterminée à la suite de la généralisation de la vente à crédit. Nous n'y comprenons pas les unités dont l'industrie automobile a dû pourvoir en plus ses propres services, à la suite de l'emploi de cette méthode. Elles rentrent, en effet, d'après les principes exposés un peu plus haut, dans l'accroissement des dépenses de production ; on ne peut les considérer comme intervenant dans la Section III. Nous n'aurons pas, d'autre part, à nous poser la question de savoir si la méthode précitée procure effectivement un supplément de ventes. Ce point a été longuement étudié auparavant et ne saurait être mis en doute. Il nous faut maintenant reprendre un par un chaque élément de notre tableau, en évaluant la part qu'il représentera dans le bilan général. Rappelons que la base de notre jugement est le bien-être de chaque individu et qu'une institution doit être considérée comme bienfaisante si elle contribue, en définitive, à l'allègement des charges matérielles du travailleur et à son perfectionnement intellectuel, le premier point étant d'ailleurs la condition nécessaire du second, à concurrence des loisirs qu'il procure.

V^e SECTION

BILAN DE LA VENTE A CREDIT DES AUTOMOBILES

I. — *Les organismes de production.*

1° *Personnel.* — Pour évaluer le travail absorbé par la fabrication (au sens large) d'une entreprise donnée, y compris, notamment, les études techniques et pour apprécier le temps qui y est affecté, on pourrait songer à déterminer le nombre d'heures de travail consacré en se basant sur un ouvrier ou employé moyen. Ce serait malaisé en raison de la difficulté que comporte la définition exacte de ce dernier terme. Il est plus commode et plus exact de s'en tenir à la somme « S_p » des salaires, traitements, etc., affectés aux usines, pendant un exercice donné. Pour chaque travailleur, intellectuel ou manuel, le gain est, en effet, sensiblement soumis à la loi de la concurrence. Son montant mesure donc, d'une façon suffisamment précise, l'utilité économique qu'il représente et c'est là un point essentiel : il faut tenir compte, non seulement du temps immobilisé, mais aussi de la qualité technique de l'activité employée. En effet, le temps pris sur les loisirs d'un travailleur donné aurait été d'autant mieux utilisé par lui à son perfectionnement intellectuel qu'il est mieux payé, meilleur collaborateur, donc plus susceptible de progresser dans cette voie.

On peut, en tout état de cause, poser cette affirmation en règle générale. Ainsi donc, l'adoption de « S_p » pour notre évaluation se trouve pleinement justifiée. Pour en déduire la part revenant aux ventes à crédit, nous multiplierons « S_p » par le pourcentage de ces dernières au total des ventes, que nous désignerons par k . Le résultat obtenu est kS_p . Il est bien certain que le coefficient à appliquer au total des salaires n'est pas absolument identique à k ; mais comme ce total est, très sensiblement, proportionnel au nombre d'unités fabriquées, notre approximation est plus que suffisante. Il est bien entendu, d'ailleurs, que les frais généraux-usines ne sont pas compris dans S_p . Ils seront examinés avec le paragraphe suivant.

2° *Capitaux absorbés et charges générales.* — Il faut, évidemment, distinguer de suite deux catégories de capitaux absolument distinctes au point de vue qui nous intéresse : d'une part, les matières premières et accessoires nécessaires à la fabrication (au sens large) et, d'autre part, les immobilisations immeubles et bâtiments divers (auxquels nous joindrons, par analogie, ceux des services de vente directe et de la publicité qui fait, dans les grandes firmes, partie intégrante de l'entreprise), machines, achats de brevets, etc...

Notons que le principe d'homogénéité est respecté par cette assimilation. Il faut aussi faire intervenir les charges d'ensemble : tout d'abord les frais généraux d'administration, comportant les émoluments du personnel administratif, compris au sens large : directeurs généraux (y compris notamment ceux des services commerciaux d'entretien et de publicité), secrétaires, comptables du service du personnel, etc... Il importe de rappeler ici la distinction entre le service commercial auquel on rattache le service de vente directe le plus souvent (voir plus haut) et qui rentre dans la catégorie « administration générale », d'une part, et, d'autre part, les organisations de vente concessionnaires qui constituent des entreprises séparées, autonomes, du moins en général et jouent le rôle d'intermédiaires. Viennent ensuite les frais généraux proprement dits : publicité, téléphone, chauffage, fournitures de bureau, etc...

Pour tracer les limites rationnelles dans l'ensemble de ces charges, au point de vue effets de la vente à crédit, nous procéderons de la façon suivante : les matières premières, l'énergie et les accessoires utilisés seront groupés sous le symbole « M_p ». Pour les mêmes raisons que précédemment, la part qu'il convient d'affecter dans les dépenses correspondantes à la vente à tempérament sera représentée par l'expression kM_p . Parmi les autres frais que nous venons de citer certains peuvent se rapporter, pour partie, aux ventes à crédit et croître proportionnellement à leur total : par exemple les salaires des employés affectés à la passation des écritures relatives aux ventes aux concessionnaires. Ces charges sont minimales par rapport à l'ensemble des frais généraux.

D'ailleurs, pour plus d'exactitude, nous les ferons entrer dans l'expression « kS_p » puisqu'elles doivent comporter l'application du coefficient « k ». Nous représenterons le total des frais généraux proprement dits par l'expression « F », comprenant non seulement ceux relatifs à l'administration générale, mais aussi le montant des amortissements correspondant aux immobilisations diverses : bâtiments, machines, brevets, etc... Si nous reprenons, maintenant, le chiffre de 35 %, montant approché de la proportion des ventes à crédit au total des ventes (qui est sensiblement la même, que l'on se place au point de vue unités écoulées ou prix *net*), nous sommes en droit de poser que le montant des immobilisations n'a pas été affecté sensiblement, par la seule introduction du procédé des paiements échelonnés. Il est bien connu, en effet, que, notamment pour les machines et leurs accessoires, le programme de fabrication conduit à des immobilisations dont le montant varie lentement à partir d'une limite toujours largement dépassée par chacune des grandes entreprises d'automobiles qui fournissent à elles seules les quatre cinquièmes du marché.

La conclusion précédente s'applique, *a fortiori*, aux autres immobilisations : terrains, bâtiments divers, etc., qui permettent, à un degré encore plus grand que les machines, de notables augmentations sur le nombre d'unités à fabriquer prévu primitivement, sans accroissement sensible des capitaux immobilisés. Si l'on veut bien considérer enfin qu'une fraction seulement de ces derniers intervient dans le compte général d'exploitation, sous forme d'amortissements divers, nos conclusions se trouvent pleinement justifiées (il reste bien entendu qu'une partie des frais généraux compris dans « F » ne correspond pas à des amortissements : ce sont les dépenses courantes de salaires, fournitures, etc., relatives à l'administration générale).

Nous avons évalué à « kM_p » les charges relatives aux matières premières consommées par la fabrication. Pour nous placer toujours au point de vue activité employée, il convient de remarquer qu'une fraction seulement de cette quantité doit être considérée : celle qui représente

le montant des salaires payés (voir plus haut) à l'occasion de l'élaboration et du transport de ces matières premières. Si nous désignons par « p » la dite fraction, le nombre à faire entrer dans notre bilan sera « pkM_p ». S'il y a une cascade de fournisseurs concourant à la fourniture du produit utilisé, « p » représentera le coefficient moyen résultant.

Les bénéfices prélevés par les fournisseurs précités sont, pour partie, une conséquence de l'extension de la vente à tempérament. Les considérations relatives au profit des maisons d'automobiles s'y appliquent.

Il convient, avant de terminer la section relative aux frais généraux, de bien spécifier que nous mettons à part les impôts « I_p », non compris, par conséquent, dans l'expression « F ». Ils seront repris dans la Section IV, ainsi qu'il est d'ailleurs indiqué par le tableau résumé donné ci-dessus.

En analysant les effets des paiements échelonnés sur le groupe producteur nous avons mentionné la rémunération des capitaux engagés dans les entreprises qui le composent. Elle constitue, dans l'établissement du compte général d'exploitation, un résultat différentiel qu'il n'y a pas lieu d'étudier en ce moment puisqu'il se déduit des éléments soumis directement aux effets qui nous occupent.

II. — *Les organismes de vente.*

Nous nous attacherons d'abord à la vente proprement dite, et passerons ensuite aux Sociétés de financement qui sont, rappelons-le, leurs indispensables collaboratrices pour le plus grand nombre des opérations à crédit.

Les organismes de vente sont les concessionnaires et les filiales ; nous avons longuement décrit les uns et les autres, qu'il n'est d'ailleurs pas nécessaire de distinguer pour l'analyse présente, à la simple condition de considérer que les frais d'inspection engagés par les filiales et les concessionnaires les plus importants figurent dans l'expression « F_v » par laquelle nous désignons ici les frais généraux ; les petits intermédiaires n'ont pas de services d'inspection ; ils n'interviennent donc que, pour une part, relativement moindre dans

« F_v », mais cela ne changera en rien nos conclusions.

Il convient de faire une autre remarque préliminaire : les gros agents limitent pratiquement leurs ventes à une marque de grande série déterminée, mais les autres sont beaucoup plus éclectiques et vont souvent au plus offrant, lorsque le client n'a pas d'idée arrêtée. Pour la clarté de l'exposé, nous considérerons que les diverses dépenses sont partagées, pour un agent donné, proportionnellement aux montants des ventes effectuées dans l'exercice considéré pour le compte de chaque marque, et admettrons que chaque part représente un agent attaché à l'entreprise envisagée. Ceci est, par ailleurs, absolument légitime, si l'on veut bien tenir compte du fait que, pour les petits agents, les frais totaux engagés pour la vente ne comprennent d'immobilisations que pour une faible part. Il s'agit le plus souvent de garagistes qui ajoutent à leur personnel primitif quelques vendeurs, et apportent des modifications de détail à leur installation pour bien marquer, vis-à-vis de la clientèle qu'ils participent également à la vente. Si l'un d'eux vient à organiser un service commercial plus complet, il est immédiatement pressenti par les inspecteurs des grandes marques et finit généralement par devenir agent exclusif. Ceci posé, revenons aux concessionnaires et filiales, groupés pour la circonstance et rappelons-en les organes essentiels dans un tableau :

Administration générale	{	Direction (y compris celle de chaque service).
		Comptabilité.
		Installations diverses (frais généraux).
		Inspection (pour les filiales et les très gros concessionnaires seulement).
Service de vente des voitures neuves	{	Magasins d'exposition.
		Entrepôt.
		Personnel de vente.
Service de vente des voitures reprises	{	Entrepôt.
		Atelier de remise en état.
		Personnel de vente.
Services de livraison et d'entretien	{	Garage.
		Atelier de réparations.

Les considérations développées au sujet des organismes de production trouvent ici leur application immédiate.

Il résulte de l'examen du précédent tableau que les dépenses sensiblement proportionnelles au montant des ventes de voitures neuves comprennent les salaires versés aux ouvriers des ateliers, aux comptables et au personnel de vente, ainsi que le prix des fournitures consommées par le garage (huile, graisse, etc.) et les ateliers (pièces détachées, outils, etc.). Il est bien entendu que le terme « consommées » se rapporte à tout ce qui est débité au service intéressé, qui l'absorbe réellement ou le vend à la clientèle, suivant les cas. Notons, d'autre part, en passant que la double contribution patronale et ouvrière, relative aux Assurances Sociales, fera partie avec les salaires de la même expression « S_v ». Il en sera de même, avec « S_p », pour les organismes producteurs précédemment étudiés et pour les Sociétés de financement. Rappelons enfin que, pour les vendeurs, le salaire comprend une allocation fixe, et des commissions croissant avec le nombre de ventes effectivement réalisées dans le mois. La quantité « S_v » se rapporte, précisons-le, à l'ensemble des organismes de vente attachés à une grande marque d'automobiles déterminée, et distincts de la maison mère.

Les matières premières (pièces, accessoires, outils, ingrédients divers, etc.) consommées seront représentées par l'expression « $p'kM_v$ », comme plus haut. Pour les raisons déjà données, nous pourrions considérer que kS_v et $p'kM_v$ représentent ici l'activité supplémentaire consécutive à l'application généralisée de la vente à crédit à l'économie moderne.

Les frais généraux peuvent être groupés, pour le cas présent, sous les mêmes rubriques que pour les organismes de production. Nous les désignerons par « F_v », et pourrions poser comme plus haut qu'ils n'ont pas été influencés sensiblement par la vente à tempérament.

Les impôts I_v feront l'objet d'une étude spéciale qui réunira ceux des différentes sections de la présente analyse. Ils ne sont donc pas compris dans F_v .

Les organismes de financement. — Nous avons eu l'occasion d'exposer déjà le mécanisme du financement des ventes à crédit. Ce dernier est assuré par une Société principale, le plus souvent étroitement reliée à l'entreprise de construction, et par des organismes locaux qui font concurrence à la première. Parfois le vendeur fait lui-même crédit aux acheteurs en la solvabilité desquels il a particulièrement confiance, mais c'est l'exception. Pour ne rien négliger, nous donnons ci-après un tableau résumant les éléments essentiels de l'organisme le plus complexe, la Société de financement :

Administration générale	{ Direction (y compris celle du Contentieux). Comptabilité. Installations diverses (frais généraux). Inspection de la province.
Personnel	{ Enquêtes. Rapports avec les banques. Encaissement direct. Contentieux.

L'inspection a ici pour but de démarcher les filiales et concessionnaires de province et de contrebalancer ainsi l'influence des entreprises locales qui cherchent à assurer seules le financement des crédits relatifs aux ventes d'automobiles effectuées dans leur zone d'action. Notons, d'autre part, qu'en dehors des locaux où sont situés les bureaux, les immobilisations sont très réduites. La totalité des dépenses figurant au compte de résultats d'un tel organisme pour un exercice donné est manifestement imputable à la généralisation de la vente à tempérament. Ces charges se décomposent en salaires « S_i » versés au personnel affecté aux enquêtes, à la comptabilité, au contentieux, à l'inspection, à l'encaissement, et en frais généraux « F_i » : direction, inspection, commissions et escomptes aux banques, frais de poursuites, de bureau, d'éclairage, etc. Les impôts I_i sont réservés à la section qui les concerne ainsi que la rémunération des actionnaires (en sa qualité d'élément

différentiel) ou du propriétaire de l'entreprise. A ce sujet, il est bien entendu que nous employons le terme « différentiel » dans son sens arithmétique pur, et que l'entrepreneur peut agir, ici comme ailleurs, sur son bénéfice dans les limites fixées par les conditions économiques du moment. Ce point est très nettement mis en lumière dans l'ouvrage d'économie politique de TRUCHY.

Suivant la méthode adoptée, l'effet de la généralisation de la vente à crédit sera mesuré pour la présente section par l'expression $S_t + p''F_t$, p'' étant un coefficient certainement inférieur à l'unité. Le terme de réduction « k » ne figure pas ici, car il est égal à 1, les dépenses « S_t » étant en totalité consécutives au développement de la vente à tempérament.

III. — *Les acheteurs.*

Nous ne reviendrons ni sur les effets psychiques de la méthode des paiements échelonnés quant aux acheteurs, ni sur l'action indirecte qu'elle exerce sur le groupe social par l'intermédiaire de la répartition de la population active, du crédit, de l'épargne et des crises. En raison de leur nature, il ne saurait évidemment être question de mesurer ces effets. Leur ensemble est par ailleurs favorable au procédé étudié, ainsi qu'il en a été justifié plus haut.

Les autres effets sont, au contraire, susceptibles d'une évaluation suffisamment approchée. Ils sont, l'on s'en souvient, relatifs à l'utilisation de la puissance de l'automobile pour le transport, sous diverses formes (déplacement de personnel, de charges, accroissement du secteur de vente, etc.) et pour les travaux agricoles, tout ceci dans la mesure où la vente à crédit apporte des acheteurs nouveaux (c'est la majorité des cas) ou provoque un avancement de l'époque d'achat. Nous reviendrons bientôt sur ce point.

On pourrait songer, pour suivre toujours la même voie, à déterminer les proportions afférentes à ces divers effets, puis à mesurer chacun d'eux. L'apparente rigueur du résultat obtenu par cette décomposition ne résiste pas à un examen approfondi. Il est en effet im-

possible, avec les données actuelles, de déterminer avec précision les proportions précitées. D'autre part, en les supposant connues, nous ne serions pas plus avancés, car elles sont susceptibles de varier très rapidement et d'une façon sensible, ce qui rendrait nos conclusions instables.

Il nous faut donc considérer les effets ci-dessus dans leur ensemble, et déterminer leur valeur moyenne « m » pour un acheteur quelconque. Nous pourrions utiliser pratiquement le résultat obtenu, car si les proportions varient, la plus forte probabilité est pour une compensation d'ensemble. D'autre part, ces effets ont des valeurs peu différentes les uns des autres puisqu'ils procèdent tous au fond de la substitution au travail matériel de l'homme, ou des animaux, d'une quantité d'énergie mécanique donnée. Cette conclusion est bien entendu subordonnée à la condition de considérer deux véhicules de même puissance.

Dès lors, les variations des proportions ne sauraient affecter « m » d'une manière sensible pour une catégorie de puissance donnée, car soient $m + \Delta a$, $m + \Delta b$, $m + \Delta c$, les mesures des trois effets différents du transport et α , β , γ , les proportions correspondantes avec $\alpha + \beta + \gamma = 1$. Si ces dernières varient, la nouvelle moyenne est :

$$m' = (\alpha + \Delta\alpha)(m + \Delta a) + (\beta + \Delta\beta)(m + \Delta b) + (\gamma + \Delta\gamma)(m + \Delta c) \\ = (\alpha + \beta + \gamma)m + (\Delta\alpha + \Delta\beta + \Delta\gamma)m + (\alpha\Delta a + \beta\Delta b + \gamma\Delta c) + \Delta\alpha\Delta a \\ + \Delta\beta\Delta b + \Delta\gamma\Delta c \text{ or : } \Delta\alpha + \Delta\beta + \Delta\gamma = 0 \text{ (puisque } \alpha + \beta + \gamma = 1). \\ \text{et, « } m \text{ » étant la moyenne, on a :}$$

$$\alpha\Delta a + \beta\Delta b + \gamma\Delta c = 0$$

d'où : $m' = m + \Delta\alpha\Delta a + \Delta\beta\Delta b + \Delta\gamma\Delta c$.

Si bien que $m' - m$ est une quantité du second ordre, donc négligeable. Notre affirmation est donc absolument justifiée.

Désignons par « R » la valeur moyenne, pour les différentes catégories de véhicules d'usage utilitaire, du rapport entre l'énergie mise à la disposition de l'acheteur (dans les conditions d'utilisation courantes aux points de vue vitesse, charge, etc.) et celle que peut

fournir sans machine dans le même temps un artisan ordinaire. Le sens qu'il convient de donner à ce dernier terme résulte des bases déjà adoptées plus haut lors de la détermination du temps moyen consacré à la fabrication (considération de Sp). Comme le degré d'utilisation varie avec chaque usager, et aussi dans le temps, la seule quantité susceptible d'une évaluation approchée est celle de l'énergie *utilisable*, calculée d'après la durée normale du travail dans l'économie actuelle. Qu'il nous soit permis d'insister ici sur le caractère spécifique de cette économie : l'utilisation systématique des forces naturelles substituées à celles de l'homme, avec comme corollaire l'accumulation des capitaux par les grandes sociétés par actions. Il est certain qu'en raison de l'équipement croissant, dans presque tous les pays au point de vue production d'énergie mécanique et électrique à peu de frais, le problème essentiel de l'économie résidera surtout dans le choix d'un système de répartition équitable. La considération de la contribution apportée par chacun pour l'obtention de la masse des richesses disponibles aura une consistance moindre en raison de la part prépondérante prise par les forces naturelles dans la production. Ainsi le travail matériel demandé à l'homme décroît sans cesse. C'est d'ailleurs une tendance très accentuée, pour d'autres raisons (chômage, programme politique, etc...), dans le domaine de la législation sociale ; cette tendance ne pourra s'affirmer que grâce au machinisme. Tout ce qui précède vient entièrement à l'appui de notre méthode d'évaluation qui constitue en l'occurrence un concept de base solide et profond. La seule limite qu'il convienne de fixer à ses conséquences est relative à la saturation du marché. Il serait en effet illusoire de continuer à produire une forme d'énergie déterminée si son champ d'application était saturé, eu égard aux conditions économiques générales au même instant. Cette limite n'est pas atteinte ici, tant s'en faut ; on peut s'en convaincre aisément à l'aide des densités automobiles indiquées au début de cet ouvrage. La plupart des pays ont même un grand progrès à réaliser dans ce sens. D'autre part, l'au-

tomobile est un produit d'utilisation très générale, susceptible de s'adapter à presque toutes les formes du transport terrestre. Si donc même on suppose de grands changements dans les méthodes industrielles et commerciales, elle sera toujours un auxiliaire indispensable, le transport constituant un élément constitutif fondamental du cycle économique. Il se peut que le progrès technique réalise de profondes modifications dans la construction automobile, mais la conclusion précédente reste valable pour le produit évolué considéré dans ses éléments essentiels : un châssis mobile pourvu d'une source d'énergie et d'une carrosserie. C'est ainsi qu'il convient de le définir au point de vue du présent ouvrage.

Pour mesurer l'effet de la vente à crédit sur le groupe des acheteurs d'une marque donnée, nous avons défini le rapport « R » de l'énergie utilisable d'une automobile à celle fournie par le travailleur moyen dans le même temps. Nous avons pris comme base de nos évaluations le salaire annuel moyen d'un ouvrier (voir plus haut les précisions à ce sujet) ; si « n » désigne l'effectif cor-

respondant à Sp, cette base est $\frac{Sp}{n}$. Dès lors l'effet qui

nous intéresse aura pour expression $\frac{k_1 NRtSp}{n}$, N dési-

gnant le nombre total des ventes de l'exercice, k_1 le pourcentage des achats à crédit dans un but utilitaire, et « t » la vie moyenne d'un véhicule automobile. D'autre part, il faut faire état du travail correspondant à la fourniture du carburant, sensiblement proportionnel à l'énergie utilisée ; nous ferons intervenir pour en tenir compte un coefficient de réduction $1-c$ et aurons finalement pour mesure de l'effet envisagé :

$$\frac{k_1 NRtSp}{n} (1 - c).$$

Donnons quelques indications complémentaires sur « R », « t » et « c », les autres facteurs n'appelant aucune remarque nouvelle. La puissance moyenne utile p_m de l'homme qui effectue un transport sans l'aide

d'une énergie étrangère peut être aisément évaluée ; elle est voisine de 0,1 CV. Pour avoir « R », il suffit donc de diviser par ce nombre la puissance moyenne effective, *disponible* pour le transport, des véhicules appartenant aux catégories susceptibles d'emploi utilitaire. Cette grandeur s'obtient facilement en faisant, pour chaque catégorie, le produit de la puissance utile par le nombre des unités vendues dans l'exercice considéré, en sommant les produits obtenus et en divisant cette somme par le total des ventes correspondant. Soit P_m

P_m
le résultat. Nous aurons : $R = \frac{P_m}{\dots}$.

D'autre part « t » est assez bien connu. On peut poser en règle générale qu'un véhicule soumis à un service *continu* n'est plus en état de l'assurer dans des conditions de régularité suffisantes après trois ans d'usage. Le remplacement ayant souvent lieu périodiquement notamment dans les entreprises d'une certaine importance, on peut négliger la fraction d'année.

Quant au travail inclus sous diverses formes dans le carburant et les lubrifiants consommés, il se traduit par le coefficient « c », indépendant de la puissance utile P' du véhicule envisagé. Pour le calculer, il suffit de considérer une voiture quelconque effectuant dans les conditions normales un déplacement d'une heure à pleine charge, qui entraîne une consommation dont le coût est « a », exprimé en heures moyennes de travail. Le

P'
quotient de « a » par $\frac{P_m}{P'}$ donne « c ». Avec les données courantes on trouve pour « c » un nombre voisin de 0,004, pratiquement négligeable eu égard aux approximations faites.

IV. — Les éléments généraux.

Parmi les effets indirects de la vente à crédit des automobiles, un seul reste à étudier, relatif au prélèvement de l'Etat. Les autres ont été pris déjà en considération.

Les impôts payés pour un exercice donné par l'entreprise envisagée, les organismes de vente et de financement correspondants sont représentés par l'expression $IP + IV + IF$.

En contrepartie, l'Etat et les collectivités publiques assurent l'entretien, l'amélioration et une relative sécurité du réseau routier par l'institution du permis de conduire obligatoire accordé après examen ; il est délivré par ailleurs la carte grise, certificat administratif, qui mentionne maintenant pour le vendeur un droit de gage si la voiture a été achetée à crédit, etc... Tout cela nécessite un personnel et un matériel importants. Il nous faut en déterminer la partie imputable à la vente à tempérament pour l'entreprise et l'exercice envisagés, toujours sur les mêmes bases.

Si « r » désigne le rapport des prestations fournies par l'Etat (exprimées en salaires) au total des impôts perçus par lui sur la production, la vente et le financement du crédit en matière d'automobile pendant la période considérée, l'expression cherchée est :

$$k r I \text{ avec } I = IP + IV + IF,$$

car le montant des impôts précédents est très sensiblement proportionnel à celui des ventes de l'exercice.

Si l'on se reporte aux chiffres donnés plus haut et tirés de la brochure « Faits et chiffres sur l'automobile en France », éditée par MM. MICHELIN, l'on peut constater que « r » est voisin de 1,5, compte tenu des frais supplémentaires administratifs et de perception, et aussi de l'abattement dû au fait que, notamment dans les dépenses relatives au réseau routier une partie n'est pas employée, directement ou indirectement, en salaires.

Nous possédons maintenant tous les éléments nécessaires au décompte des effets mesurables de la vente à crédit. Il sera établi, en vertu des règles adoptées, pour un exercice annuel relatif à une entreprise donnée.

L'application de la formule suivante peut d'ailleurs être aisément étendue à un pays quelconque, si l'on possède les statistiques et chiffres correspondants. Il est même possible de l'adapter à l'économie mondiale en procédant par interpolation pour les données qui font défaut.

Bilan de la généralisation de la vente à crédit des automobiles

Si l'on se base donc sur la production des voitures d'une marque déterminée pendant un exercice, les évaluations du présent chapitre se résument dans le solde positif « E » :

$$E = k_1 N R t \frac{S_p}{n} (k S_p + p k M_p + k S_v + p' k M_v + S_F + p'' F_F + k r I)$$

Nous rappelons brièvement ci-dessous la signification des termes de ce solde :

k, k_1, p, p', p'' : coefficients de réduction.

N : nombre de ventes de l'exercice.

R : rapport des puissances utiles de l'automobile et de l'homme.

t : durée moyenne d'un véhicule utilitaire.

PRODUCTION $\left\{ \begin{array}{l} S_p : \text{salaires de l'exercice.} \\ n : \text{nombre des salariés.} \\ M_p : \text{matières premières, produits ouvrés,} \\ \quad \text{accessoires et énergie consommés.} \end{array} \right.$

VENTE $\left\{ \begin{array}{l} S_v : \quad \quad \quad d^\circ \\ M_v : \quad \quad \quad d^\circ \end{array} \right.$

FINANCEMENT $\left\{ \begin{array}{l} S_F : \text{salaires de l'exercice.} \\ F_F : \text{frais généraux.} \end{array} \right.$

r : coefficient des prestations fournies par l'Etat en contrepartie des impôts.

I : Impôts : $I_p + I_v + I_f$.

Pour donner une idée concrète de l'importance de E, nous allons effectuer l'expression précédente en donnant aux lettres des valeurs correspondantes, tirées du bilan détaillé et du compte d'exploitation relatifs à un exercice récent d'une des trois premières maisons françaises d'automobiles. Nous ferons également appel à

des documents personnels. Une remarque préliminaire s'impose pour la valeur de k . Ce coefficient définit la proportion des voitures vendues en supplément grâce au procédé des paiements échelonnés. On peut considérer en règle générale que les achats dus aux facilités de crédit n'auraient pas été réalisés sans elles. Cependant, dans un nombre de cas pratiquement impossible à évaluer, mais minime, la vente à crédit n'a fait qu'avancer l'époque de l'achat ; dans ces cas, l'effet produit ne se traduit que pour partie par l'augmentation de rendement du travail de l'homme due à l'emploi de l'automobile. Pour tenir compte de cette remarque, nous prendrons $k=0,30$ au lieu de $0,35$ afin d'être sûrs du minimum obtenu. Dans le même but, la valeur de tout terme sujet à approximation sera arrondie à la limite supérieure s'il est soustractif, à la limite inférieure s'il est additif. Nous aurons alors :

$$\begin{aligned} k &= 0,3. \\ k_1 &= 0,3 \times 0,75 = 0,225. \\ N &= 31.000. \\ R &= 120. \\ t &= 3. \\ Sp &= 77.000.000. \\ n &= 6.500 \text{ (en se basant sur la journée de 8 h.)}. \\ p &= 0,7. \\ Mp &= 215.000.000. \\ Sv &= 43.000.000 \\ p' &= 0,6. \\ Mv &= 35.000.000. \\ Sf &= 8.500.000. \\ p'' &= 0,5. \\ Ff &= 5.500.000. \\ r &= 1,5. \\ I &= 86.000.000. \end{aligned}$$

La valeur du solde E est donc, en substituant les valeurs précédentes aux lettres correspondantes de la formule :

$$E = \frac{0,225 \times 31.000 \times 120 \times 3 \times 77}{6.500} - (0,3 \times 77 + 0,21 \times 215)$$

$+0,3 \times 43 + 0,18 \times 35 + 8,5 + 0,5 \times 5,5 + 0,45 \times 86) = 29.600$
millions environ, soit, pour le temps de travail moyen
équivalent :

$$\frac{29.600 \times 6.500}{77} = 2.500.000 \text{ années}$$

77

C'est un minimum, obtenu avec une précision relative de 20 % environ. Il convient d'ailleurs de remarquer que le total des termes entre parenthèses est très faible par rapport à la fraction qui le précède. L'effet positif de la vente à crédit est donc incomparablement supérieur à celui qui se traduit par l'emploi d'activité humaine.

CONCLUSION

La précédente étude nous a décrit la vente à crédit dans sa lointaine origine, son histoire, ses diverses modalités et son extension, notamment dans le domaine de l'automobile, qui a constamment servi de base à nos conclusions.

L'analyse profonde du mécanisme du procédé des paiements échelonnés nous a prouvé qu'il permettait, pour tout produit durable, d'opérer un véritable fractionnement de l'utilité, l'acquéreur payant une partie de celle-ci à chaque versement. Cette facilité a produit une véritable révolution aux points de vue débouchés et production des produits relevant de son application, en permettant l'accession à ces derniers de nouvelles couches d'acheteurs, notamment pour les automobiles. Par ailleurs il en est souvent résulté l'avancement de l'époque d'achat, ce qui constitue encore par rapport au paiement comptant un important avantage puisque les acquéreurs ont ainsi plus longtemps à leur disposition des instruments de travail d'une extrême souplesse et d'un rendement considérable. Nous avons cherché de plus à chiffrer dans la mesure du possible, les divers effets de la vente à tempérament estimant que seule la mesure peut donner aux raisonnements leur pleine valeur.

Les services rendus par le procédé étudié ont d'autant plus d'intérêt qu'ils sont permanents en raison de la généralité de la fonction remplie par l'automobile, agent indispensable du transport terrestre sous les formes les plus variées ; d'autre part, il a encore un champ d'action considérable, la saturation des marchés n'étant atteinte que dans bien peu de cas. Nous avons remarqué enfin qu'il tendait indirectement à améliorer le niveau intellectuel général et la répartition territoriale de la population, sans compromettre le mécanisme du crédit ; à ce sujet, il convient de rappeler qu'il est utilisé dans la grande majorité des cas dans un but utilitaire, ce qui réduit à néant les préjugés courants contre l'automobile, objet de luxe, et a donné toute sa force à notre argumentation. Il est d'ailleurs nécessaire de limiter l'application de la vente à crédit aux produits durables, possédant une valeur notable, et surtout susceptibles d'améliorer les conditions de rendement du travail de l'acheteur.

L'analyse que nous venons de résumer nous fait conclure à la nécessité de favoriser par tous les moyens, à tous les points de vue, la vente à tempérament de l'automobile, instrument de travail, notamment par l'adoption des formules juridiques les plus aptes à en généraliser l'application.

DEUXIEME PARTIE

ÉTUDE JURIDIQUE DE LA VENTE A CRÉDIT DES AUTOMOBILES

L'analyse des phénomènes économiques relatifs à la vente à tempérament des automobiles nous a prouvé la nécessité, pour le législateur et les tribunaux, de tout mettre en œuvre pour garantir, dans l'esprit des lois, l'ordre et la sécurité de ce genre de transactions. Il faut donc donner aux parties et principalement au vendeur ou à l'organisme de financement qui font confiance à l'acheteur, dans la mesure du découvert consenti, la quasi-certitude de posséder une créance de valeur. C'est d'ailleurs aussi l'avantage de l'acquéreur, qui trouvera crédit à meilleur compte si le risque de non-paiement intégral a une probabilité moindre.

On peut imaginer de nombreux procédés juridiques pour tenter de réaliser ces conditions. Ils se ramènent au fond, pour le vendeur, à deux idées principales : conserver la propriété du produit vendu jusqu'au paiement total ou établir sur lui un privilège, ou un droit de gage. La première conception est sans contredit la plus efficace, si l'on admet bien entendu qu'elle produise tous les effets qui en découlent pour un nu-propriétaire ordinaire. Or le droit écrit ne règle pas dans son ensemble et d'une façon uniforme la question de la réserve de la propriété stipulée par le vendeur tant que le prix n'a pas été entièrement payé. La Cour de Cassation a d'autre part varié à plusieurs reprises sur la validité de cette clause et les auteurs ne s'accordent pas à son sujet. Il

est donc indispensable qu'une mesure législative en fixe les bases et les conséquences pratiques les plus importantes. Une loi a bien été votée à la suite des nombreuses démarches des organismes concourant à la vente à crédit des automobiles, mais elle concerne le droit de gage, qu'elle accorde sous certaines conditions au vendeur à tempérament ; elle prête par ailleurs à de sévères critiques dont nous exposerons par la suite les principales en utilisant la savante et profonde étude qu'a faite à ce sujet M. CAPITANT.

Il est donc très utile, après avoir défini d'une façon précise les bases juridiques actuelles de la réserve de propriété, de chercher et de proposer une formule légale qui, tout en restant en pleine harmonie avec les grands principes du droit, donne au vendeur à crédit toutes garanties de parfait paiement vis-à-vis des tribunaux, dont les jugements ne pourraient désormais varier sur les points essentiels de cette question.

Pour être complet, il conviendra d'exposer ensuite les conséquences pratiques principales de la réserve de propriété légalement consacrée, celles qui en résultaient devant certains tribunaux avant l'application de la loi qui attribue un droit de gage au vendeur, et enfin celles qu'entraîne actuellement ladite loi. Il faut remarquer ici que lorsque cette dernière ne peut être invoquée l'on est ramené à la seconde hypothèse.

L'enchaînement logique des précédentes considérations nous permet de tracer dès maintenant dans ses grandes lignes le plan de la deuxième partie de cet ouvrage :

Première division :

La réserve de propriété.

Définition.

Les faits :

Les origines.

Les textes.

La jurisprudence.

Les formules adoptées par les vendeurs à crédit d'automobiles.

La doctrine :

Etude critique des théories sur la réserve de propriété.

Deuxième division :

Le droit de gage.

Les projets antérieurs.

La loi du 29 décembre 1934.

Instructions administratives.

Formalités.

Formule de vente à crédit d'automobiles.

Application de la loi.

Etude critique.

Troisième division :

La garantie des droits du vendeur à crédit d'automobiles.

La faillite ou la liquidation judiciaire de l'acheteur.

Le divertissement de la chose par l'acheteur.

Questions diverses.

Quatrième division :

Les projets de réglementation de la location-vente de meubles.

PREMIERE DIVISION

LA RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

Définition. — La clause de réserve de propriété est celle par laquelle le vendeur entend conserver la propriété de la chose vendue jusqu'à la réalisation de conditions déterminées, le plus souvent jusqu'au dernier versement qui parfait le prix total stipulé au contrat de vente.

CHAPITRE PREMIER

LES FAITS

Dans ce chapitre et les suivants, notre souci constant sera d'élargir le cadre de la présente étude en nous référant aux règles et coutumes étrangères. Il sera ainsi possible de déterminer si le but envisagé correspond à une nécessité permanente et profonde du groupe social à l'instant considéré, et dans l'affirmative d'examiner les solutions qui ont permis de l'atteindre à l'étranger. Si l'une d'entre elles paraît prédominer il conviendra notamment d'étudier la possibilité de l'introduire dans notre pays.

Signalons d'autre part que nos conclusions visent la vente à crédit des automobiles, mais qu'elles s'appliquent plus généralement à celle des meubles. De plus elles seront valables pour la France, lorsqu'aucune indication particulière ne sera mentionnée.

SECTION I

LES ORIGINES DE LA RESERVE DE PROPRIETE

La clause qui nous intéresse est, selon toute probabilité, apparue au début du xvii^e siècle.

Il existait bien dès les Romains des garanties que pouvait stipuler le vendeur en vue de l'exécution intégrale par l'acheteur de ses obligations, mais rien ne permet de penser qu'ils aient utilisé la clause de réserve de propriété, ou même une formule qui en contienne les éléments essentiels. On peut objecter à ceci que la règle 11-1-41 des *Institutes* dit « ...res venditae vero et traditae non aliter emptori adquiruntur, quam si is venditori pretium solverit, vel alio modo ei satisfecerit... » (les choses vendues et remises en possession, l'acheteur n'en jouit comme propriétaire que s'il a payé le prix au vendeur ou lui a donné satisfaction de toute autre façon...). Dans ces conditions, le transfert de propriété aurait bien été retardé jusqu'au paiement, mais les travaux de JÖRS sur le droit romain (*Romisches Recht*, II et III, Berlin, 1927, pp. 86-87) prouvent que cette règle n'était pas de droit classique. Par ailleurs THILO (*Pactum reservati dominii*, pp. 9 et suivantes) rapporte que le vendeur n'avait pas, d'après le texte précité, le droit de revendiquer son bien et que d'autre part le terme latin définissant le pacte n'y figure pas. On peut donc, avec MM. DE MEESTER et DE MORTIER (*De la Réserve de Propriété et de la Vente à Tempérament*, p. 3), affirmer que la clause dont il est ici question est de création relativement récente. Le texte le plus ancien qui en fasse mention est de 1622 (titre 42 du *Chursächsische Prozessordnung*, d'après THILO, p. 9 de l'ouvrage précité). Le terme de « vente romaine » qui lui est donné provient de l'introduction du droit romain dans les pays germaniques.

La formule nouvelle eut ses détracteurs, qui n'admettaient pas une vente sans transfert de propriété (citons notamment HUBER, CARPZOW et SCHILTER); elle eut également ses défenseurs, qui basaient leur argumentation

sur les notions de location et de précarité (notamment HERTIUS, 1706).

La clause de réserve de propriété prit rapidement de l'extension, car elle correspondait à de réelles nécessités. L'utilisation de l'hypothèque était en effet soumise à de nombreuses restrictions avant l'apparition du Code Civil ; d'autre part de nombreux privilèges prenaient rang avant elle. Il fallait donc trouver des garanties de paiement plus efficaces.

Le Code de 1804, reprenant la loi du 28 ventôse an XII, organisa les sûretés relatives aux immeubles d'une façon plus rationnelle ; diverses lois facilitèrent depuis la mise en gage de certains meubles pour favoriser le crédit correspondant : warrants de marchandises (1858, 1870) ; agricole (1906), hôtelier (1913), pétrolier (1932), etc... ; loi du 29 décembre 1934, qui prête à de sérieuses critiques.

SECTION II

LES TEXTES

Il n'existe en France aucune loi spéciale à la réserve de propriété dans les ventes mobilières (celle du 29 décembre 1934 ne vise que le droit de gage reconnu sous certaines conditions au vendeur à crédit d'automobiles). C'est chose regrettable, d'autant plus qu'en de nombreux pays il existe des dispositions légales à cet égard. La Chambre de Commerce internationale a d'ailleurs fait une enquête et demandé à divers Etats de répondre à la question suivante : la loi nationale comporte-t-elle un article comparable à l'article 455 du Code Civil allemand ? Ce dernier est ainsi conçu :

« Lorsque le vendeur d'une chose mobilière s'est réservé la propriété jusqu'au paiement du prix, on doit considérer, dans le doute, que le transfert de la propriété est subordonné à la condition suspensive du paiement intégral du prix de vente, et que le vendeur a droit à la résiliation du contrat quand l'acheteur est mis en demeure quant au paiement. »

(Traduction de l'Office de législation étrangère et de droit international.)

Les réponses furent reçues en 1934 et ont été mentionnées notamment par MM. TROULLIER et ADOLPHE-LACAN dans leur ouvrage : « La location-vente et les divers contrats qui s'y rattachent ».

Nous allons les passer rapidement en revue :

ETATS-UNIS D'AMÉRIQUE. — Oui, dans la plupart des Etats. Le contrat doit être enregistré, sinon la réserve est nulle vis-à-vis des tiers de bonne foi. C'est un délit de changer la marchandise de local, ou de la vendre, sans l'agrément du vendeur.

Signalons par ailleurs que l'« Uniform Conditional Sales Act », déjà mentionné dans la première partie du présent ouvrage, décide que :

« Le terme de vente conditionnelle s'entend de tout contrat pour la vente de biens par lequel la possession est transmise immédiatement à l'acheteur et la propriété des biens lui est transférée à une époque future après paiement d'une partie ou de la totalité du prix, ou après réalisation de toute autre condition ou la survenance d'un fait quelconque. »

AUTRICHE. — Non (sauf pour les machines attachées ou fixées à un immeuble (B. G. B. 297 a) et aussi pour les matières premières ou produits semi-ouvrés envoyés par un fournisseur étranger pour être travaillés en Autriche. Dans ces cas, la vente doit être enregistrée (transcription à la Chambre de Commerce). Mais la clause est néanmoins admise par la jurisprudence.

C'est la loi autrichienne du 27 avril 1896 qui règle cette matière. Elle prévoit notamment que l'acheteur a le droit de faire réduire sa dette lorsqu'il y a « lésion énorme ».

BELGIQUE. — Non, mais la jurisprudence admet ces clauses qui suspendent le transfert de propriété jusqu'au paiement intégral du prix.

Il convient en outre de mentionner ici les lois belges

du 18 avril 1851 sur les faillites (article 546 du Code de Commerce) et du 16 décembre 1851 sur les hypothèques. Voici d'ailleurs à ce sujet un passage d'une étude de M. Xavier JEANNE, Professeur à l'Université de Liège :

« Elles accordent un privilège aux vendeurs de machines et appareils employés dans les établissements industriels, mais à la condition que, dans la quinzaine de la livraison, l'acte constatant la vente ait été transcrit sur un registre spécial au greffe du Tribunal de Commerce du domicile du débiteur tenu à la disposition de toute personne qui en fera la demande. Ce privilège a une durée de deux ans à compter de la livraison qui sera établie, sauf preuve contraire, par les livres du vendeur. »

DANEMARK. — Non, et la jurisprudence récente tend à être moins favorable à ces clauses.

ESPAGNE. — Non, la propriété passe à l'acquéreur même si le prix n'est pas payé (1450 Code civil). Mais rien n'empêche de suspendre par convention le transfert de la propriété jusqu'au paiement intégral du prix. La jurisprudence l'admet.

ESTHONIE. — Non, l'article 5883 (P. R.) précise même que dans la vente à crédit, la propriété passe à l'acheteur dès la remise de la marchandise.

FINLANDE. — Non, mais la réserve de propriété est possible du fait de la liberté des conventions. Il faut une convention formelle avec signature de l'acheteur. Son acquiescement tacite à des clauses imprimées ne suffirait point.

GRANDE-BRETAGNE. — Non, mais on emploie néanmoins des clauses analogues dans les ventes à crédit et les « hire-purchase agreements ».

Notons ici que les articles 19 et 25, al. premier, du « Sale of Goods act » des *Indes Anglaises* (1930) décident que :

« Dans un contrat pour la vente de biens spécifiés ou identifiés, la propriété en est transférée à l'acheteur à tel moment que les parties au contrat ont l'intention que cela ait lieu. »

et que :

« Dans un contrat pour la vente de biens spécifiés ou auquel des biens sont ultérieurement appropriés, le vendeur peut, par les termes du contrat d'appropriation, se réserver le droit de disposition des biens jusqu'à l'accomplissement de certaines conditions. Dans ce cas, et nonobstant la délivrance des biens à un acheteur, un transporteur ou autre mandataire à effet de transmission à l'acheteur, la propriété des biens n'est acquise à l'acheteur qu'après réalisation des conditions imposées par le vendeur. »

HONGRIE. — Le projet de Code civil comporte pareil article n° 1367. La jurisprudence admet ces clauses pour biens acquis en vue d'un usage constant et non pour être revendus.

ITALIE. — Oui, pour la vente à crédit des automobiles seulement ; la doctrine et la jurisprudence l'admettent pour les autres biens meubles. Il faut un accord exprès des parties. Il faut aussi que les termes de paiement soient fixés.

Nous allons donner ici quelques indications complémentaires, en raison de l'intérêt particulier de la législation italienne. Cette dernière décide que toute vente avec réserve de propriété doit, pour être opposable aux tiers, avoir été transcrite sur un registre spécial au Greffe du tribunal civil, où tout venant peut obtenir, en donnant les nom, prénoms et adresse de l'acheteur à crédit présumé, les renseignements éventuellement possédés sur ce dernier. En cas de défaut de l'acquéreur à une échéance, le vendeur peut reprendre son bien, mais doit alors restituer les sommes par lui encaissées, sous déduction d'une somme représentant l'usage et la dépréciation de la voiture. D'après l'article 339 du projet du Code de Commerce italien, serait nulle toute convention donnant au vendeur des avantages supérieurs à ceux-ci.

Voici enfin un extrait du projet de réforme des Codes Civils français et italien de 1804 et 1865 :

« Dans la vente à crédit, est valable la convention par laquelle un vendeur se réserve la propriété de la chose vendue jusqu'à ce que le prix ait été totalement payé, même si la chose a été délivrée.

« Si le prix doit être payé à plusieurs échéances, les contractants peuvent stipuler qu'une partie restera au vendeur à titre d'indemnité, au cas de résolution de la vente pour défaut de paiement intégral du prix. Toutefois, le juge pourra, selon les circonstances, réduire l'indemnité promise. »

LUXEMBOURG. — Non, mais la clause est admise dans les rapports de vendeur à acheteur.

NORVÈGE. — Signalons, en dehors de l'enquête présentement en cause, que le contrat-type annexé à la loi norvégienne du 21 juillet 1916 sur les ventes à tempérament décide que :

« Le vendeur conserve son droit de propriété jusqu'à ce que tous les acomptes soient payés. »

PAYS-BAS. — Non, mais la jurisprudence l'admet notamment pour la location-vente (*huurkoop*) de meubles, appareils de T. S. F., et elle est d'usage dans les exportations de laines.

POLOGNE. — Ex Congrès, non. — Ex Autriche, oui. — Ex Allemagne, oui.

ROUMANIE. — L'article 3 de la loi roumaine du 29 juillet 1929 sur la vente à crédit des machines industrielles et agricoles et des autovéhicules est ainsi conçu :

« La propriété de l'objet vendu est conservée par le vendeur jusqu'au paiement intégral du prix d'achat, bien que l'objet ait été livré à l'acheteur. »

SUÈDE. — Oui, si la réserve est faite avant ou à la livraison et pour des marchandises non destinées à transformation ou revente.

SUISSE. — Oui C. c., mais sous condition d'une inscription au domicile de l'acheteur dans un registre public.

Le droit de ce pays offre un intérêt tout particulier du point de vue qui nous intéresse. La vente avec réserve de propriété y fait l'objet des articles 715 et 716 du nouveau Code Civil (Titre vingtième : « De la propriété mobilière »), ainsi conçus :

Art. 715. — « Le pacte en vertu duquel l'aliénateur se ré-

serve la propriété d'un meuble transféré à l'acquéreur n'est valable que s'il a été inscrit au domicile actuel de ce dernier, dans un registre public tenu par l'office des poursuites.

« Le pacte de réserve de propriété est prohibé dans le commerce de détail. »

Art. 716. — « Ceux qui font des ventes par acomptes ne peuvent revendiquer les objets vendus sous réserve de propriété qu'à la condition de restituer les acomptes versés, sous déduction d'un loyer équitable et d'une indemnité d'usure. »

Ces dispositions ont été commentées par de nombreux auteurs ; nous rapportons ci-dessous quelques passages parmi les plus intéressants.

MM. ROSSEL et MENTHA. Manuel de droit civil suisse.

« ...Le pacte de réserve de propriété est donc autorisé en principe par l'article 715 (884 et s., 702) : Le pacte en vertu duquel l'aliénateur se réserve la propriété d'un meuble transféré à l'acquéreur n'est valable que s'il a été inscrit au préalable sur un registre public tenu par l'office des poursuites (alin. 1) cfr. : Ordonnance du Cons. Féd. du 19 déc. 1910. Il est nécessaire, pour qu'il y ait un pacte de réserve de propriété dans le sens de notre loi, que, dans l'intention des parties, l'acquéreur ait dû devenir, une fois la condition suspensive du paiement réalisée, propriétaire des meubles aliénés ;

...Nous sommes d'avis avec M. WIELAND, que l'inscription ne rend le pacte de réserve de propriété opposable qu'aux créanciers de l'acquéreur et nullement à ceux auxquels l'acquéreur transférerait la propriété ou donnerait les meubles en nantissement ; ils acquièrent à *non domino* et sont protégés par les articles 714, alinéa 2, et 933, s'ils sont de bonne foi

...La question de la cessibilité du pacte de réserve de propriété est aujourd'hui résolue, dans un sens affirmatif, par l'arrêt du Tribunal Fédéral du 12 février 1920. Cette décision ne paraît pas discutable. En effet, il n'est d'incessibles, sous l'empire de notre loi, que les droits auxquels elle attache elle-même ce caractère, les droits rendus intransmissibles conventionnellement et ceux dont l'intransmissibilité a sa source dans la nature particulière de la créance. »

TCHÉCOSLOVAQUIE. — Oui (297a). En ce qui concerne les

machines, voir Autriche. Il faut en tous cas (865 B. G. B.) une convention expresse des parties.

Le Conseil de la Chambre de Commerce internationale a adopté le 30 novembre 1932, sur proposition d'un comité restreint d'experts, dont faisait notamment partie le Professeur PERCEROU, la résolution suivante :

« Il ne paraît pas possible d'envisager une clause qui permettrait au fournisseur de toute marchandise d'obtenir, dans n'importe quel pays, que son bien non encore payé fût distrait de la masse de la faillite : en effet, pour que pareille clause fût valable, il faudrait apporter des modifications considérables à la législation de plusieurs pays.

« Toutefois, il paraît possible de recommander aux pays qui ne pratiquent pas encore cette institution, d'admettre la validité de la clause suspensive ou plutôt du privilège du vendeur et son opposabilité aux tiers en ce qui concerne des objets ayant leur individualité propre (choses non fongibles), tels que les instruments d'exploitation, objets rattachés à un lieu déterminé par un lien durable, et moyennant la publicité en ce lieu du privilège du vendeur. »

Nous voyons en résumé que, dans l'état d'ensemble actuel des législations étrangères les plus intéressantes en raison de la similitude des organisations économiques correspondantes avec la nôtre, la réserve de propriété dans les ventes à crédit d'automobiles (et plus généralement de produits similaires) est reconnue valable. D'autre part le droit de reprise du vendeur en cas d'impayé est restreint, et l'inscription du contrat sur un registre spécial prévu. Ainsi l'acheteur est protégé contre lui-même (les produits durables et utiles pouvant seuls être vendus à crédit sous ladite garantie) et contre un vendeur trop âpre au gain ; enfin, les tiers ont un moyen de s'assurer que tel ou tel véhicule ou produit mobilier fait ou non l'objet d'une réserve de propriété.

En dehors de la loi du 29 décembre 1934, spéciale d'ailleurs aux automobiles, nos textes ne contiennent aucune disposition d'ensemble analogue aux précédentes.

La formule générale de l'article 1134 du Code Civil décide seulement que :

« Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites... »

Il en résulte que toute stipulation précise des parties doit être strictement observée, lorsqu'elle ne contrevient à aucune disposition légale impérative. L'étude du livre III, titre VI, chapitre premier : « De la nature et de la forme de la vente », va nous prouver qu'il en est ainsi pour la clause de réserve de propriété.

Tout d'abord l'article 1582 donne la définition :

« La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer... »

L'article 1583 dispose que :

« Elle est parfaite entre les parties et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé. »

On peut en rapprocher l'article 1138 :

« L'obligation de livrer la chose est parfaite *par le seul consentement* des parties contractantes.

« Elle rend le créancier propriétaire et met la chose à ses risques dès l'instant où elle a dû être livrée, encore que la tradition n'en ait point été faite, à moins que le débiteur ne soit en demeure de la livrer ; auquel cas la chose reste aux risques de ce dernier. »

Ces dispositions ont été introduites dans le Code Civil pour consacrer la disparition des restrictions formalistes du droit romain, d'après lesquelles le transfert de propriété ne pouvait être réalisé qu'avec remise effective de la chose, ou d'un objet qui en était le symbole. L'accomplissement de certains rites était même primitivement nécessaire à cet effet. L'article 1583 a manifestement pour but d'affirmer la puissance de l'accord des volontés créateur d'obligations. C'est un fait reconnu et mentionné par les traités de droit civil, qui insistent d'ailleurs sur ce point. Il en résulte que les dispositions de l'article 1583 permettent aux parties, *sans les y obliger*, de réaliser le transfert de propriété par leur simple

consentement mutuel. Il est bien évident qu'un but de simplification y est poursuivi, dans l'intérêt des parties, et que cet article n'a aucun caractère impératif. La suite du chapitre confirme à nouveau cette conclusion.

Article 1584 :

« La vente peut être faite purement et simplement ou sous une condition soit suspensive, soit résolutoire.

.....
« Dans tous ces cas, son effet est réglé par les principes généraux des conventions »

Et notamment par l'article 1134.

Or le transfert de propriété est une obligation comme une autre. Il peut très bien être retardé par la volonté commune des parties et soumis à une condition suspensive ; l'article 1583 leur permet simplement de l'effectuer, s'ils le désirent, au moment même de l'accord des volontés.

On trouve d'ailleurs dans les articles 1585 et suivants des solutions de cas particuliers qui viennent manifestement à l'appui de la conclusion précédente, et constituent son développement normal ; ils en donnent des exemples sans qu'aucun terme de leurs dispositions tende à introduire un caractère limitatif. D'ailleurs l'ensemble du chapitre vise nettement à établir, par sa rédaction, des facultés dont les parties peuvent user pour simplifier les transactions, en leur laissant toute latitude quant aux garanties à stipuler pour certaines ventes d'une nature particulière, sans d'ailleurs limiter en quoi que ce soit le nombre de ces dernières.

L'article 1585 est relatif aux ventes au poids, au compte ou à la mesure :

« Lorsque des marchandises ne sont pas vendues en bloc..., la vente n'est point parfaite... jusqu'à ce qu'elles soient pesées, comptées ou mesurées ; ... »

Article 1587 :

« A l'égard du vin, de l'huile, et des autres choses que l'on est dans l'usage de goûter avant d'en faire l'achat, il n'y a point de vente, tant que l'acheteur ne les a pas goûtées et agréées. »

L'article 1588 établit même une présomption restrictive :

« La vente faite à l'essai est toujours présumée faite sous une condition suspensive. »

Il y a là une preuve manifeste nouvelle que le souci du législateur est de mettre à portée des parties toutes les garanties propres à renforcer la sécurité des transactions. On peut considérer jusqu'à un certain point que la clause de réserve de propriété est destinée à donner un recours au vendeur qui a « essayé » la solvabilité de son acheteur qui a eu foi en sa signature. Nous ne prétendons pas tirer argument direct en ce sens de l'article 1588, qui donne une garantie à *l'acheteur*, mais voulons marquer l'identité du principe de base : assurer le respect et la loyauté des conventions précises. La longueur du crédit ordinairement accordé en matière de vente d'automobile est nettement supérieure à celle du commerce ordinaire, *où d'ailleurs l'acheteur à crédit est le plus souvent lui-même commerçant, donc plus apte à comprendre la nécessité du respect des engagements* ; la recherche de garanties particulières s'applique donc pleinement en matière de vente à tempérament, et le vendeur doit être à même d'user largement des facilités accordées par la loi.

Citons encore l'article 1592 :

« Il (le prix de la vente) peut cependant être laissé à l'arbitrage d'un tiers : si le tiers ne veut ou ne peut faire l'estimation, il n'y a point de vente. »

Ainsi, le transfert de propriété est ici soumis à la condition suspensive de l'estimation d'un tiers désigné.

Il résulte de ce qui précède que rien ne saurait empêcher le vendeur de différer le transfert de la propriété jusqu'à l'accomplissement d'une condition licite, et nous verrons un peu plus loin que le paiement du prix peut parfaitement être cette condition. Il existe en matière civile et commerciale, en dehors du chapitre étudié ci-dessus, de nombreux exemples de cas où le transfert n'a pas lieu au moment de la vente. Citons

notamment les ventes à terme à prime, les ventes en disponible, les filières des bourses de commerce, les ventes conditionnées par l'arrivée à bonne date, etc... Notons que, pour les filières notamment, le prix et la chose sont parfaitement déterminés, et pourtant le baissier ne peut transférer sur le moment la propriété d'un bien qu'il ne possédera que plus tard. Tous ces exemples prouvent une fois de plus d'une façon indiscutable que la loi entend, dans le chapitre précité, laisser toute liberté aux contractants dans les limites de l'ordre public ; elle les éclaire, met à leur disposition les formules qu'elle juge commodes, et prépare le travail des tribunaux en indiquant la suite à donner, dans certains cas, aux clauses insérées dans les contrats.

Nous allons maintenant rassembler quelques textes qui, sans concerner directement les modalités de la *vente*, nous permettront cependant de poser des bases utiles pour l'étude de la jurisprudence et des auteurs.

Article 1181 :

« L'obligation contractée sous une condition suspensive est celle qui dépend ou d'un événement futur ou incertain, ou d'un événement actuellement arrivé, mais encore inconnu des parties.

« Dans le premier cas, l'obligation ne peut être exécutée qu'après l'événement... »

Article 1654 :

« Si l'acheteur ne paye pas le prix, le vendeur peut demander la résolution de la vente. »

Ces dispositions montrent d'abord que le paiement du prix, événement futur *incertain* dans la vente à crédit, est exactement conforme à la définition de l'article 1181. D'autre part cette condition n'est pas purement potestative puisque, à défaut d'exécution, une poursuite en justice peut forcer le débiteur à remplir son engagement s'il est solvable. Le seul élément conditionnel réside donc dans la solvabilité future de ce débiteur et non dans sa simple volonté de payer. Autrement dit la condition suspensive posée par la réserve de propriété n'est pas l'engagement de payer pris par l'acheteur, ce qui

n'aurait évidemment aucune valeur juridique, mais bien le fait matériel de son exécution. Reprenons maintenant l'article 1654 ; il établit une condition résolutoire : le défaut de paiement, et constitue par là une nouvelle preuve indiscutable que le paiement peut faire l'objet d'une condition ; celle-ci sera tout naturellement suspensive, si c'est la réalisation dudit paiement qui est envisagée et non son défaut.

Nous poserons ensuite les bases de la question de la délivrance du bien vendu à crédit, car elle a donné lieu à des opinions divergentes que nous étudierons avec la jurisprudence et les auteurs.

Article 1603 :

« Il (le vendeur) a deux obligations principales, celle de délivrer et celle de garantir la chose qu'il vend. »

Article 1604 :

« La délivrance est le transport de la chose vendue en la puissance et possession de l'acheteur. »

Cette obligation du vendeur comporte, comme le texte l'indique clairement, deux parties distinctes. L'une d'elles consiste à remettre la chose à l'acheteur, qui peut seulement en *user*, et se trouve ainsi investi de la possession ; l'autre réside dans le transfert de l'abusus, marqué par le mot puissance, et constitue avec la possession le droit de propriété dans toute son étendue : jouissance et libre disposition. Rien ne permet d'invalidier la convention par laquelle la seconde partie de l'obligation du vendeur serait soumise à la condition suspensive du paiement intégral en temps voulu du prix fixé.

Citons enfin l'article 1606 :

« La délivrance des effets mobiliers s'opère :... ou même par le seul consentement des parties... si l'acheteur les avait déjà en son pouvoir à un autre titre. »

Il marque d'une façon nette la nécessité de la délivrance juridique de l'abusus pour la perfection de la transmission de la propriété, qui ne saurait être réalisée par la mise en possession pure et simple.

SECTION III

LA JURISPRUDENCE

Il existe un très grand nombre de décisions judiciaires relatives à la clause de réserve de propriété. Certaines d'entre elles concernent plus spécialement les conséquences de cette clause aux points de vue faillite de l'acheteur, abus de confiance de sa part, etc., sans trancher nettement la question de la validité intrinsèque de la vente conditionnée au paiement intégral. Les principales seront mentionnées et analysées dans les chapitres traitant des conséquences pratiques du pactum reservati dominii (clause de réserve de propriété).

Les autres décisions prennent plus nettement parti sur la question de sa validité et feront l'objet de la présente section. Nous étudierons d'abord celles qui lui sont favorables et ensuite celles contraires. Dans chacun des cas nous ferons largement appel aux jugements rendus par les tribunaux étrangers, conformément aux directives adoptées plus haut.

En règle générale, on pourra constater que les décisions les plus récentes et notamment celles de la Cour de Cassation reconnaissent d'une façon à peu près unanime la validité du pactum reservati dominii. Nous nous attacherons néanmoins aux arrêts contraires et examinerons en toute objectivité leurs arguments en nous appuyant sur les conclusions rationnelles fournies par la précédente étude des textes.

DÉCISIONS FAVORABLES

a) *Tribunaux français.*

— Cour de Cassation, Chambre des Requêtes, 22 juillet 1872. D. P. 1873. 1. 111 :

« ...Attendu que l'arrêt attaqué n'a point jugé, en droit, qu'il eût été illégal de la part du demandeur en cassation de stipuler... que cette vente était faite sous une condition suspensive dont l'effet était de ne rendre l'acquéreur propriétaire qu'après le paiement de son prix...

« Rejette... »

Ainsi donc le fait de considérer la clause précédente comme illégale aurait produit la cassation du jugement visé.

— Cour de Cassation, Chambre civile, 22 février 1887. D. P. 1887. 1. 500 :

« ...Attendu que les termes du contrat (location-vente) sont formels et ne donnent lieu à aucune interprétation ; qu'ils constituent un louage accompagné d'une vente conditionnelle...

« Par ces motifs, casse... »

Il convient ici de remarquer que la Cour de Cassation peut contrôler en matière fiscale, l'interprétation des juges. Elle a décidé en l'occurrence qu'il n'y avait pas transfert immédiat de propriété et que seul le droit de 0,20 % était applicable.

— Cour de Cassation, Chambre criminelle, 19 juin 1903. D. P. 1905. 1. 486 :

« ...Attendu que la propriété du piano ne devant être transférée à X... que lorsqu'il aurait effectué le paiement intégral des mensualités stipulées pour la durée du bail, il échet de reconnaître que jusqu'à l'avènement de cette condition, X... demeurerait tenu, vis-à-vis de F..., des obligations dérivant du contrat de louage *qui constituait le seul titre de sa détention...* »

— Cour de Cassation, Chambre civile, 1^{er} juillet 1925. *Gaz. Pal.*, 9 octobre 1925 :

« ...Mais attendu que s'il appartient aux tribunaux d'interpréter les conventions obscures ou ambiguës, il n'en est pas de même lorsqu'elles sont nettes et précises ;

« Attendu que le contrat litigieux exprime avec clarté les obligations assumées par chacune des parties ; qu'en effet, les clauses ci-dessus rapportées spécifient, d'une part, que J... et C... conserveront leur droit de propriété jusqu'au versement de la dernière annuité, *ce qui exclut toute translation de propriété antérieure à ce versement...* »

— Cour d'Appel de Paris, Chambre des Appels correctionnels, 9 avril 1930 :

« ...Considérant que, en ce faisant, B... a disposé et dé-

tourné l'automobile litigieuse *qu'il ne détenait qu'à titre de locataire jusqu'au parfait paiement du prix.*

« Qu'il résulte en effet des termes clairs et précis du contrat que, de la commune intention des parties, la translation de la propriété de l'automobile ne devait s'opérer qu'après le paiement effectué de la dernière traite, *que, jusqu'à cette époque, la Compagnie M... demeurait seule et unique propriétaire de ce véhicule...* »

— Cour d'Appel de Rouen, 2^e Chambre civile, 19 mars 1931 :

« ...Qu'il résulte de ces stipulations que la vente ayant été consentie sous la condition suspensive du paiement intégral du prix, *elle ne pouvait devenir translatrice de propriété qu'à la fin du règlement.*

...Qu'en l'espèce les clauses du marché sus-visé sont suffisamment claires et précises pour ne laisser place à aucune équivoque, *que légalement formées, elles sont licites et doivent faire la loi des parties, conformément au principe posé dans l'article 1134 du Code civil qui doit recevoir son application.*

Que dans ces conditions, le contrat est incontestablement opposable à la masse qui ne peut avoir plus de droits que le liquidé, *lequel n'est jamais devenu, faute de paiement, propriétaire de la voiture litigieuse...* »

— Tribunal de Commerce de Saint-Etienne (Référés), 4 septembre 1931. *Gaz. Trib.*, 11 et 12 mars 1932 :

« ...Attendu qu'un contrat de vente sous condition suspensive *est parfaitement licite et d'usage courant...*

Attendu qu'il résulte de nombreuses décisions de justice, rendues récemment dans des cas analogues par divers tribunaux et Cours d'appel, que, *dans une vente conclue sous condition suspensive, la propriété des objets vendus n'est transférée à l'acquéreur qu'après la réalisation de la condition, c'est-à-dire, en l'espèce, après le règlement intégral du prix d'achat...* »

— Cour d'Appel de Paris, 5^e Chambre, 23 mai 1932 :

« ...Que les clauses insérées au bon de commande, expressément acceptées par D..., spécifiant que la propriété du véhicule ne lui serait transférée qu'après sa complète libération du prix d'achat... sont formelles et précises.

Qu'elles sont licites...

Considérant que la Société X... régulièrement subrogée dans les droits de la Société Y..., *qui était restée propriétaire de la voiture dont il s'agit...* »

— Cour d'Appel de Paris, 3^e Chambre, 15 février 1933 :

« ...Considérant que la doctrine et la jurisprudence reconnaissent que *la réserve de propriété d'un objet vendu et livré jusqu'à complet paiement est licite et valable entre parties in bonis ;...* »

Il convient de noter que cet arrêt fut rendu à la suite des conclusions de M. l'Avocat général CHARTRON. Celles-ci constituent une étude fort intéressante des conséquences du pactum reservati dominii vis-à-vis de la faillite et de la liquidation judiciaire. Nous aurons l'occasion de les discuter dans la troisième division de la deuxième partie du présent ouvrage, mais en citerons toutefois de suite un passage qui trouve ici sa place naturelle :

« ...I. — En principe, *cette clause est licite et aucune disposition légale ne permet de l'écarter lorsqu'elle intéresse des contractants in bonis*. Elle n'est, du reste, pas une nouveauté juridique... »

— Tribunal de Caen, Ordonnance de référé, 6 décembre 1933 :

« ...Attendu que *les contrats font la loi des parties ;...* ; que, d'autre part, *c'est à bon escient qu'elles ont considéré que l'appareil dont il s'agit, objet du contrat, ne devenait la propriété de l'acquéreur qu'après paiement de la dernière traite ;...* »

La Cour d'Appel de Caen confirma le 5 mai 1934 la présente ordonnance (*Gaz. Pal.*, 7 juin 1934).

— Cour d'Appel de Caen, 17 mai 1934. *Gaz. Pal.* 14 août 1934 :

« ...Attendu que *les conventions librement consenties font la loi des parties ;* que, lorsque ces conventions sont claires et licites, les tribunaux n'ont pas à les interpréter mais à les appliquer ;

Attendu qu'il ressort des termes précis du bon de commande que les parties ont convenu que H... ne deviendrait propriétaire de la voiture qu'après complet paiement ; *qu'il s'agit donc là, non d'une vente sous condition résolutoire..., mais d'une vente sous condition suspensive ; qu'une telle convention est parfaitement licite...*

Attendu que si, pour permettre à l'acheteur de se servir de la voiture..., les parties assortissent la convention principale d'un contrat de louage, de dépôt ou de prêt à usage, *ce contrat accessoire ne modifie pas le caractère du contrat principal... »*

b) Tribunaux étrangers.

Nous ne reviendrons pas sur les dispositions législatives des autres pays qui ont été étudiées plus haut et imposent aux tribunaux dans de nombreux cas des décisions favorables à la réserve de propriété. Les arrêts qui sont mentionnés ci-après ont été rendus par des juridictions qui auraient pu, sans contrevenir nettement à une loi, émettre un avis contraire.

— Cour de Cassation belge, 3 mai 1897, Pand. Per. 1898, n° 22 :

L'article 1583, si généraux que soient ses termes, ne fait pas obstacle à ce que les parties subordonnent le transfert de propriété à l'accomplissement d'une condition suspensive.

— Cour de Cassation de Naples, 30 décembre 1913 :

« ...L'achat-vente a essentiellement pour but le transfert de la propriété,... mais *cela n'implique pas nécessairement que ce transfert... doive être immédiat* et ne puisse... suspendre l'exécution en la subordonnant précisément à une condition... car il n'y a pas de motifs pour interpréter l'article 1448 (code italien) comme une règle absolue... alors qu'elle n'est que l'application du principe général de l'article 1125, par lequel la propriété se transmet et s'acquiert par le simple consentement sans que la tradition soit nécessaire...

Il est possible... que, sans que la propriété de la chose faisant l'objet du contrat soit transférée, *celui-ci demeure cependant efficace entre les parties pour produire l'obligation de la livraison et du paiement...*

Avec le *pactum reservati domini donec pretium solvatur*, ce n'est pas l'obligation de payer le prix qui est soumise à une condition, *mais le fait matériel du paiement* qui n'est pas essentiel, comme dans le droit romain, à la perfection du rapport, mais appartient uniquement à son exécution.

On ne peut même pas soutenir que, le paiement étant dépendant de la volonté du débiteur, le transfert de la propriété soit subordonné à une condition purement potestative, puisque par suite de l'efficacité inconditionnée de la vente comme marché obligatoire, le débiteur n'est pas libre de s'abstenir de verser le prix auquel il est tenu en vertu du marché même... »

— Cour d'Appel de Gand, 27 avril 1928 :

« ...Le transfert immédiat de la propriété est de la nature, mais non de l'essence de la vente... »

Au sujet de cet arrêt, il est intéressant de rapporter l'avis de M. le Premier Avocat Général SOENENS :

« ...Nous nous trouvons en présence d'un contrat constitutif de vente, mais où l'effet principal et le plus ordinaire d'un contrat de cette nature se trouve, en vertu de la volonté des parties, subordonné à l'accomplissement intégral des obligations de l'acheteur...

Il n'y a rien de juridiquement impossible à affecter d'une condition suspensive le transfert de la propriété de l'objet vendu... La subordination du transfert de la propriété à la condition du paiement intégral du prix de vente apparaît d'ailleurs comme une réserve très légitime de la part du vendeur lorsque dans l'espèce il consent à se dessaisir de la marchandise avant d'en avoir reçu la contre-valeur. Livré à la bonne foi de l'acheteur, ce n'est pas trop qu'en cas d'inexécution des obligations de celui-ci, il puisse du moins récupérer sa prestation, et ce n'est pas trop non plus que l'acheteur, tenté de soustraire les objets livrés à la revendication du vendeur demeuré propriétaire, se sache exposé, en ce cas, à une poursuite répressive du chef d'abus de confiance... »

— Cour d'Appel de Gand, 21 janvier 1931 :

« ...S'agissant d'un meuble nettement déterminé, à l'usage du failli, et que celui-ci s'est engagé à conserver, le transfert

immédiat de la propriété n'est pas de l'essence de la vente, dès lors, les parties ont parfaitement le droit de réserver ce transfert... »

— Cour d'Appel de Bruxelles, 27 janvier 1931 :

« ...Le pacte comissoire ne trouvant pas son application en l'espèce, où il n'y a pas eu transmission de propriété et où la promesse de vente ne s'est faite que sous une condition suspensive qui ne s'est jamais réalisée... »

Remarquons, avant de continuer notre étude, que les précédents arrêts sont particulièrement intéressants en raison de la très grande analogie avec notre législation de celles en vigueur dans les pays correspondants.

JURISPRUDENCE DÉFAVORABLE

a) *Tribunaux français.*

Certaines décisions judiciaires, peu nombreuses d'ailleurs, ont refusé de faire produire effet à la clause de réserve de propriété, le plus souvent d'une façon indirecte, en déclarant simulée et non conforme à l'intention réelle des parties la convention accessoire à la vente conditionnelle (louage, prêt à usage, commodat, etc...). Cette convention sera étudiée avec la doctrine, dans le chapitre suivant. On peut remarquer par ailleurs que les juridictions mentionnées ci-dessous sont en majorité des tribunaux de commerce, qui ont eu avant tout en vue les conséquences du pactum reservati dominii à l'égard de la faillite de l'acheteur, et voulu à tout prix conserver l'égalité entre les créanciers. Elles n'ont donc pas visé directement la clause précitée dans son principe et sa légalité, ainsi qu'il apparaît d'ailleurs ci-après.

— Tribunal de Commerce de Marseille, 16 décembre 1925, *Gaz. Pal.*, Table, 1927. 2. 81.

Le contrat de vente locative d'un fonds de commerce, en vertu duquel le locataire effectue des versements périodiques constituant ensuite des acomptes sur le prix au moment de la perfection de la vente, est essentiellement nuisible aux créanciers. Il convient de le considé-

rer, à raison de son caractère frauduleux, comme contraire à l'ordre public et d'en prononcer la nullité.

— Tribunal de Commerce du Havre, 21 novembre 1928. *Gaz. Pal.*, Table, 1929. 1. 76 :

Un contrat de location-vente, dont les conditions sont telles que le locataire est exposé fatalement à ne pouvoir remplir ses engagements, et à devoir restituer la chose en abandonnant les sommes versées, est immoral et dangereux. Il appartient au tribunal de l'annuler.

— Tribunal de Commerce de Meaux, 15 janvier 1929. *Gaz. Pal.*, 1929. 1. 604 :

Est nul l'acte de location-vente d'un fonds de commerce, dont les parties ont cherché à masquer par des choses subtiles la portée véritable, qui était de réaliser une vente prétendue à terme pour léser le Trésor.

— Amiens, 1^{er} mars 1929. *Gaz. Pal.*, 1929. 2. 990 :

Les tiers peuvent se prévaloir du défaut de publicité et demander la nullité d'une vente déguisée sous les apparences d'une location-gérance qui n'a jamais existé dans l'intention des parties.

L'on doit noter que ces décisions font assez généralement bon marché de l'intention des parties et qu'elles ont tôt fait de conclure à la simulation. Une location, par exemple, jointe à une vente conditionnelle, est une convention qui ne présente *a priori* rien d'anormal ou d'illégal et qu'il convient de respecter. D'autre part, les précédentes décisions ne visent pas, rappelons-le, le principe même de la réserve de propriété. Elles s'attachent à certaines conséquences qu'elles veulent éviter. L'étude de ces dernières trouvera sa place naturelle dans la troisième division.

b) *Tribunaux étrangers.*

La remarque faite au sujet des arrêts défavorables rendus par des tribunaux français s'applique également aux décisions des juridictions étrangères mentionnées ci-après. Il s'agit le plus souvent de tribunaux de commerce ; ils veulent éviter une *conséquence* du pactum reservati dominii qu'ils estiment contraire à l'égalité

des créanciers dans la faillite et la liquidation judiciaire.

— Cour d'Appel de Bruxelles, 29 juin 1927 :

« ...La convention verbale, avenue entre parties, est une véritable vente qui était parfaite et définitive entre parties dès conclusion, puisque celles-ci étaient d'accord sur la chose vendue et sur le prix qui fut payé partiellement... »

Cet arrêt perd de vue la nécessité du concours des volontés pour la mutation de propriété, celle-ci ne devait avoir lieu, dans les termes du contrat, que sous condition suspensive. Les parties n'étaient donc pas d'accord pour le transfert de propriété immédiat, et la loi ne leur imposait pas ce dernier. L'arrêt précité fut par ailleurs cassé le 21 mars 1929.

— Tribunal de Commerce de Bruxelles, 19 mai 1928 :

« ...En principe, par le fait même de la vente, la propriété d'une chose certaine passe du vendeur à l'acheteur... »

Cette décision est sujette à la même réfutation que la précédente. Elle fut réformée en appel le 11 janvier 1929.

— Tribunal de Commerce d'Anvers, 8 novembre 1928 :

« ...La vente elle-même n'est pas soumise à une condition suspensive puisqu'en pareil cas l'obligation ne peut être exécutée qu'après l'événement. Or la venderesse a accompli, sans attendre le paiement du prix, son obligation qui est de livrer le véhicule... »

Or la délivrance comporte, en Belgique comme chez nous, le transport de la chose vendue en la puissance et possession de l'acheteur (art. 1604 du Code Civil). En l'espèce, la venderesse n'avait accompli, sans attendre le paiement, qu'une de ses obligations : la mise en possession à titre précaire du véhicule. Le transfert de propriété ne pouvait être parfait, en vertu de l'accord des volontés, qu'après l'avènement de la condition suspensive.

— Cour supérieure de Luxembourg, 18 juin 1929 :

« ...Le transfert de la propriété est de l'essence de la vente,

comme étant le résultat qu'elle doit normalement produire, sans qu'il ait lieu au moment du contrat, les parties pouvant le différer pendant un certain temps, ce qui cependant ne suspend nullement la vente elle-même... »

Si le transfert de propriété peut être différé, la vente se trouve nécessairement suspendue, en l'occurrence par la condition du paiement intégral.

— Tribunal de Commerce de Liège, 22 novembre 1929 :

« On a abouti à cette conséquence que la remise du bien en la possession de l'acheteur devient sans cause, les parties n'ayant même pas prévu que la jouissance était laissée au failli, soit à titre de location, soit en vertu de tout autre contrat... »

Le défaut de convention accessoire n'était pas suffisant pour invalider le contrat. La réserve de propriété n'étant pas attaquée par les motifs ci-dessus, le tribunal aurait dû déduire de l'ensemble de l'acte le caractère du contrat accessoire en potentiel, qui résultait des modalités visant le sort de la chose pendant la période allant de la conclusion de la convention à l'avènement de la condition suspendant le transfert de propriété.

— Tribunal de Commerce de Liège, 29 décembre 1929 ;

« ...Il importe de rechercher si la convention verbale litigieuse a été conclue sous condition suspensive ou résolutoire ; de la solution de cette question dépend le bien ou le mal fondé des prétentions de la demanderesse.

Il y a lieu, dans l'interprétation des conventions de s'arrêter plutôt à l'intention des parties qu'au sens littéral des termes employés par elles. Or, malgré les termes employés dans la convention litigieuse, celle-ci apparaît comme conclue sous condition résolutoire plutôt que sous condition suspensive.

En effet, en remettant les automobiles litigieuses en possession de la Société faillie, le vendeur a exécuté vis-à-vis de sa contractante toutes les obligations qui lui incombait au moment de la conclusion du contrat. La demanderesse est mal venue à soutenir dès lors que l'existence même du contrat était subordonnée au paiement par l'acheteur des men-

sualités prévues puisque dès le jour où le consentement des parties a été parfait, le vendeur a, de lui-même et de son plein gré, rempli tous ses engagements... »

Le caractère de la condition affectant le transfert de propriété a été discuté et déterminé à l'occasion de l'étude des textes. A cet égard, l'appréciation de l'arrêt susvisé est nettement erronée, puisque le vendeur n'avait pas exécuté toutes ses obligations en mettant l'acheteur en possession des automobiles litigieuses. Il avait en fait convenu que la livraison juridique de l'abusus n'aurait lieu qu'après paiement intégral. L'arrêt précité est par ailleurs assimilable à celui rendu par le Tribunal de Commerce d'Anvers le 8 novembre 1928 et rapporté plus haut.

— Cour mixte d'Egypte, 19 février 1930 :

« ...La réserve de propriété, qui est licite et qui n'a d'influence, pour autant qu'elle constitue une simple condition du transfert de propriété de l'objet vendu, que ce transfert de la propriété, lequel est de la nature et non de l'essence de la vente, n'affecte pas la validité de la vente...

...On ne saurait méconnaître que dans l'intention des parties il s'agissait d'une opération de vente, puisque d'une part le vendeur ne peut contester que le contrat-type qu'il a fait souscrire à l'acheteur et qu'il qualifie de contrat de location, n'a été imaginé que dans le seul but, non pas de louer ses automobiles, mais d'arriver à en faciliter l'écoulement, tout en lui faisant assumer le moins de risque possible par une sorte de droit de suite et de privilège qu'il se réserve par la clause *reservati dominii*, voilée sous la forme de location, et que d'autre part on ne peut concevoir que le preneur de ces automobiles, qualifié de locataire, accepte de payer, après le règlement comptant d'une forte somme, des loyers excessifs, sommes qui totalisées représentent l'amortissement avec intérêt pendant une seule année de la valeur intégrale de l'automobile qui lui a été soi-disant remise en location, s'il n'avait pas la conviction que ces versements ne constituaient autre chose que des acomptes sur le prix que le vendeur entendait recevoir et l'acheteur voulait payer sous cette forme. On voit donc sans hésitation, — en se référant à cette intention certaine et non équivoque, puisque pour interpréter un contrat on doit, malgré les termes employés, recher-

cher la commune intention des parties contractantes, — définir le contrat, base de ce litige, comme constituant un contrat de vente... »

Tout d'abord, cet arrêt admet la légalité de la clause *reservati dominii*, le report du transfert de propriété, mais déclare la vente immédiate parfaite. Cette thèse est celle de la Cour Supérieure de Luxembourg (arrêt précité du 18 juin 1929). Elle n'est pas soutenable, comme nous l'avons prouvé en montrant que, si la mutation de l'abusus est différée, la vente se trouve évidemment suspendue, en l'occurrence par la condition du paiement intégral.

D'autre part le fait qu'une formule de contrat vise à accélérer l'écoulement des automobiles et à limiter le risque couru par le vendeur ne permet nullement de conclure qu'elle n'est pas licite et conforme à l'intention des parties. Dans ces conditions, le respect de la qualification donnée par le contrat précité s'imposait rigoureusement, d'autant plus que le premier devait effectuer régulièrement les versements stipulés au contrat *pour pouvoir continuer à jouir de la chose* et qu'il ne pouvait être tenu absolument de les poursuivre. En cas d'interruption, le vendeur à crédit avait la seule ressource de rentrer en possession de son bien, au besoin par voie judiciaire. De plus, on ne saurait prétendre que la loi impose un rapport déterminé entre le loyer stipulé et les avantages procurés par l'usage de la chose. Aucun texte n'y fait la moindre allusion et, bien au contraire, la liberté des conventions est érigée en règle fondamentale dans les pays des tribunaux précités. Prenons par ailleurs un exemple : une personne passe un contrat de location-vente tel que, pendant la période où la propriété est réservée, le versement mensuel moyen soit de 1.200 francs (chiffre courant). La location ordinaire du même véhicule non compris les frais d'essence, d'huile et les grosses réparations se monterait à environ 1.500 francs par mois, et, notons-le en passant, *aucun syndic ne songerait un seul instant à s'opposer à la revendication du véhicule, même si la date du jugement déclaratif ou celle du report de la*

faillite était antérieure à l'expiration du contrat de location ; aucun tribunal n'hésiterait dans ces conditions à faire remettre le bailleur en possession de son bien. Les chiffres sus-indiqués montrent que même au point de vue de la simple équité, le précédent exemple de location-vente se justifie de façon absolue. En outre, le fait de stipuler que les loyers viendraient en déduction du prix de vente, au cas où le locataire se porterait acheteur au terme convenu, est parfaitement licite. Enfin, les nombreuses limitations du droit de jouissance prévues au contrat visé par l'arrêt précité étaient absolument incompatibles avec un transfert immédiat de propriété. Il en résulte que ledit arrêt ne peut se justifier d'aucune manière.

CONCLUSION : L'étude précédente de la jurisprudence permet de poser les faits suivants :

1° La clause de réserve de propriété est actuellement considérée par les tribunaux comme parfaitement licite et valable dans son principe, et cela d'une façon à peu près générale pour les pays dont la législation est, dans ses grandes lignes, semblable à la nôtre.

2° Les rares arrêts qui lui sont directement opposés ne fournissent aucun argument solide à l'appui de leurs thèses.

3° D'autres décisions la reconnaissent mais n'acceptent pas certaines de ses conséquences, notamment à l'égard de la faillite ou de la liquidation judiciaire, ou refusent d'admettre la qualification donnée par le contrat à la convention accessoire qui règle le sort de la chose pendant le temps où la clause de réserve de propriété doit jouer. Cette dernière question sera approfondie à propos de l'étude de la doctrine.

SECTION IV

FORMULES ADOPTEES PAR LES VENDEURS A CREDIT D'AUTOMOBILES

Nous allons maintenant examiner les clauses essentielles contenues dans les contrats en usage pour les

ventes à tempérament d'automobiles avant la mise en application de la loi du 29 décembre 1934 donnant sous certaines conditions un droit de gage au vendeur.

— Le bon de commande à crédit de la Société anonyme Citroën comportait les stipulations suivantes :

« ...III. — CONDITIONS DE PAIEMENT.

8° Toute commande doit être appuyée d'un acompte de 2.500 fr.

Le solde du prix de la voiture est payable, au moment de la livraison de la façon suivante :

a) En... traites acceptées, s'élevant ensemble à frs..., dont la première ayant son échéance un mois après la livraison, et la dernière... mois après.

b) En numéraire, le complément, c'est-à-dire la différence entre la somme indiquée au paragraphe I ci-dessus, et le montant total des traites augmenté de la somme déjà versée à titre d'acompte.

Les versements devront être remis au concessionnaire régional contre reçu spécial. Dès qu'il prévient le client que la voiture est prête à l'usine à sa disposition, le concessionnaire régional remettra également, après acceptation des traites, un bon pour la livraison de la voiture à l'usine.

9° Le paiement des traites ne pourra être refusé ni différé sous prétexte de contestation quelconque, notamment au sujet de l'application des clauses de garantie. Les frais de toute nature engagés pour le recouvrement des traites laissées impayées, y compris les honoraires à payer par le constructeur à ses conseils, avoués, huissiers ou autres, seraient à la charge du client dont le compte courant visé au paragraphe 18 ci-après, serait en cas de non règlement immédiat débité d'office en vue d'une récupération ultérieure.

10° *Ce n'est que lorsque le prix total de la voiture aura été complètement réglé que le client deviendra propriétaire de la voiture ; jusque-là, le constructeur en restera le seul et unique propriétaire, et la vente ou mise en gage du véhicule à un tiers restera formellement interdite au client.*

11° Le client sera tenu de faire constamment connaître au constructeur le lieu de son garage et prend l'engagement d'avertir celui-ci à chaque changement de garage.

12° Le client pourra, à tout moment, se libérer par anticipation en prévenant le constructeur un mois à l'avance et il lui sera alors consenti un escompte de 5 % l'an sur les som-

mes ainsi payées. Un délai de un mois sera également indispensable pour tout changement que le client désirerait apporter en ce qui concerne le lieu de domiciliation de ses traites.

13° *Il est entendu que si le client, pour quelque motif que ce soit, n'exécute pas l'une quelconque de ses obligations, la voiture sera reprise par le constructeur, aux conditions indiquées ci-dessous (paragr. 15).*

14° Si le client faisait défaut à une échéance, par ce seul fait et nonobstant l'offre de paiement qu'il pourrait faire au constructeur postérieurement à ladite échéance, il serait obligé de restituer la voiture au plus tard dans les huit jours de mise en demeure par simple lettre recommandée. Il devrait transporter la voiture à ses frais au siège du constructeur ou dans tout autre local plus proche qui lui serait désigné. Les intérêts à 8 % dus sur les sommes non payées en raison du retard dans le paiement des traites seront à la charge du client.

15° Dans l'hypothèse prévue au précédent alinéa, il sera procédé à une entente amiable sur le prix auquel le constructeur reprendra la voiture ; mais, si les parties se trouvent dans l'impossibilité de s'entendre, le constructeur sera en droit d'exiger une expertise pour fixer la valeur de la voiture. Chaque partie nommera alors un expert. En cas de désaccord, les deux experts pourront désigner un troisième pour les départager et la décision de celui-ci sera définitive et sans appel. Si les deux experts ne peuvent s'entendre sur le choix du troisième, il appartiendra au constructeur d'en faire désigner un d'office par ordonnance de référé rendue par le Président du Tribunal Civil de l'arrondissement où la voiture a été garée.

D'autre part, si le client refusait ou s'abstenait de ramener la voiture au lieu désigné, après la mise en demeure visée au paragraphe 14 ci-dessus, il pourrait être contraint par simple ordonnance de référé rendue par le Président du Tribunal Civil du domicile du client ; s'il refusait ou s'abstenait de désigner un expert, il appartiendrait au Président du dit Tribunal d'en désigner un d'office pour le représenter à l'expertise.

16° Si, avant le complet paiement des traites acceptées par lui, le client sollicitait du constructeur, pour une raison quelconque, la reprise de la voiture, il serait tenu aux obligations mentionnées aux paragraphes 14 et 15 ci-dessus, et

la procédure prévue dans ces deux paragraphes devrait être suivie.

17° En toute hypothèse, le constructeur reprendra la voiture au prix fixé par l'expertise.

18° En vue de tous règlements ultérieurs entre les parties, il sera ouvert un compte courant dès le jour de l'encaissement du premier acompte versé par le client.

19° En cas de reprise de la voiture, quelle qu'en soit la cause, il sera porté : Au crédit du client : la somme pour laquelle la voiture aura été reprise ; à son débit, les traites restant à payer (sous déduction de l'intérêt de 5 % dont le client bénéficierait ainsi), les frais d'expertise et de transport, les frais de protêt, un intérêt de retard de 8 % sur les impayés, et, enfin les frais judiciaires ou autres engagés pour la reprise de la voiture, ainsi que les honoraires réglés par la Société Citroën à ses conseils, avoués, huissiers ou autres.

20° Lorsque le compte courant visé au paragraphe 18 ci-dessus aura été arrêté, si le solde est au bénéfice du client, cette somme lui sera versée par le constructeur. Si, au contraire, le client reste débiteur, il sera tenu au paiement du solde de son compte.

.....

V. — OBLIGATIONS SPÉCIALES DU CLIENT

24° La conservation de la voiture automobile étant la garantie du constructeur, le client devra la maintenir en parfait état jusqu'à complet paiement. Toutes les réparations seront exécutées aux Usines désignées par le constructeur.

25° Le client ne pourra conduire sa voiture hors de France, à moins d'autorisation du constructeur.

26° Une police d'assurance garantissant les accidents causés aux tiers, le vol et l'incendie de la voiture, ainsi que le recours des tiers en cas d'incendie, sera souscrite obligatoirement à la Société des Assurances Citroën par le client, qui devra, à la livraison du véhicule, obtenir quittance de la prime.

Toutefois, si le client possède une ancienne police encore en vigueur au moment de son achat et susceptible d'être transférée à la voiture Citroën dont il prend possession, il devra faire suspendre l'effet de cette police à sa prochaine échéance.

Elle sera remplacée à cette date par la police des Assurances Citroën (à effet différé) que le client souscrira en même temps que le présent bon de commande.

La prime de l'Assurance Citroën sera calculée sur la prime annuelle au prorata de sa durée en mois, sans autre majoration que les impôts et taxes d'Etat.

27° Dans le cas où le client sera amené à faire transférer sur la voiture Citroën qu'il acquiert le bénéfice d'une précédente police dans les conditions énoncées à l'article 26, il devra faire spécifier sur les avenants de transfert qu'en cas de vol ou d'incendie de la voiture, l'indemnité versée par la Compagnie d'Assurance servira d'abord à régler les sommes restant dues au constructeur.

Par analogie, les conditions de l'article 12 seront applicables à ce règlement.

28° Le client déclare avoir pris entièrement connaissance des conditions générales de vente du constructeur dont il vient de lui être remis un exemplaire et en accepter toutes les dispositions en tant que non contraires au texte ci-dessus.

Le client apposera ici le cachet de
sa maison de commerce s'il est
commerçant.

Fait à Paris, le 19 ..
(Dater et écrire en toutes lettres).

« Lu et approuvé, bon pour commande » et signer.

N. B. — Si l'acheteur est mineur, l'engagement doit être pris par le tuteur, le père administrateur légal, le curateur ou toute autre personne agréée ; la signature du mineur sera également exigée. La signature de la femme mariée doit être accompagnée de celle de son mari ; la signature du mari doit être accompagnée de celle de sa femme, lorsque les deux époux sont séparés de biens. Les signatures doivent être précédées des mots « Lu et approuvé, bon pour commande », de la même main que la signature, et, le cas échéant, « Bon pour autorisation maritale ».

.....

L'annexe au bon de commande pour vente à crédit de la Société anonyme des Usines Renault contenait notamment les clauses suivantes (nous ne donnons que les

paragraphes présentant avec le modèle précédent des différences intéressantes) :

.....
.....

« L'agent sus-nommé a consenti à la proposition de paiement à terme ainsi faite, sous la condition suspensive que la Société la « Diffusion Industrielle et Automobile par le crédit » (D. I. A. C.) dont le siège est à Paris, 47 bis, avenue Hoche, consente à lui escompter le solde de l'opération en question.

Si la D. I. A. C. n'acceptait pas d'escompter ce solde, l'agent aura le droit de refuser le crédit au soussigné qui pourra alors choisir dans un délai de huit jours entre le maintien de la commande, en se libérant en espèces à la livraison du solde du prix au comptant, ou l'annulation de l'opération.

En cas de refus par la D. I. A. C., celle-ci ne sera jamais tenue d'en faire connaître les motifs.

En cas d'acceptation par la D. I. A. C. de l'escompte, l'opération avec paiement à terme dans les délais et de façon ci-dessus prévus deviendra ferme et définitive de ce fait même et de l'acceptation par le soussigné des traites. Cette vente à crédit ainsi que l'escompte par la D. I. A. C. de son solde, seront soumis aux charges, clauses et conditions expresses suivantes que le soussigné s'oblige à exécuter rigoureusement :

1° Les traites pourront être tirées sur le débiteur :

Soit par l'agent directement ;

Soit par la D. I. A. C. pour le compte de l'agent ;

Soit par la D. I. A. C. directement et ce, au choix exclusif de la D. I. A. C.

Ces traites représentant la créance commerciale à terme seront acceptées par le soussigné.

.....

3° *La propriété de la voiture ou du matériel sus-désigné ne sera transférée au soussigné qu'après paiement intégral de toutes les traites. Jusque-là, la propriété en restera appartenir à l'agent. Le soussigné se reconnaît donc simple détenteur de l'objet pour n'en devenir propriétaire réel et définitif qu'après sa libération intégrale, et ce, nonobstant l'immatriculation, l'assiette de l'impôt, les assurances et toutes autres formalités accomplies au nom du soussigné qui consent, en outre, à demeurer tiers-séquestre de ladite voiture ou du ma-*

tériel sus-désigné pour assurer le nantissement qui sera consenti par l'agent à la D. I. A. C.

En conséquence, le soussigné s'interdit de la façon la plus expresse, jusqu'à parfaite libération, de vendre, de louer ou prêter la voiture ou le matériel à qui que ce soit ou de le conduire hors de France. Il devra faire toujours connaître à l'agent et à la D. I. A. C. le lieu de son garage et les avertir de tous changements, accidents et incidents. L'agent et la D. I. A. C. sont autorisés à contrôler et vérifier en tout temps l'état, l'existence et le bon fonctionnement de ladite voiture ou matériel et son lieu de garage.

L'ensemble des stipulations du présent article et des obligations en résultant pour le soussigné le rendront, en cas d'infraction ou d'inexécution par lui, en dehors des recours civils et de tous dommages-intérêts passible du délit d'abus de confiance.

Ces stipulations seront opposables à la masse et au syndic en cas de faillite du soussigné. »

.....

Nous reproduisons également ci-après les stipulations réalisant la subrogation de la D. I. A. C., organisme de financement de la maison Renault, au vendeur à crédit (agent ou constructeur) :

« ...A LA DIFFUSION INDUSTRIELLE ET AUTOMOBILE

PAR LE CRÉDIT

47 bis, avenue Hoche, Paris

Le soussigné, M.....

(Nom, prénoms ou raison sociale.)

agent des Automobiles Renault, demeurant à.....

demande par les présentes à la Diffusion Industrielle et Au-

tomobile par le Crédit (D. I. A. C.) dont le siège est à Pa-

ris, avenue Hoche, n° 47 bis, de bien vouloir lui consentir

l'escompte du solde du prix non payé comptant d'une vente

intervenue ce jour entre lui et M.....

.....

(Nom, prénoms, domicile du client.)

suivant détail sur l'annexe ci-jointe et ce, sous les conditions

et charges prévues dans ladite annexe.

L'acceptation de la D. I. A. C. rendra l'opération définitive de ce fait même et pour ce cas, le soussigné cède, délègue et transporte dès maintenant à la D. I. A. C. tous les droits,

privilèges, actions, moyens et recours lui appartenant contre le client en vertu de tous titres et de la loi et spécialement en vertu du bon de commande et de l'annexe à ce bon, pour la D. I. A. C., disposer du tout et en user aux lieu et place du soussigné par priorité et préférence au soussigné.

En outre, le soussigné restant propriétaire de la voiture commandée jusqu'à paiement intégral du prix, remet cette voiture en gage et nantissement à la D. I. A. C. pour lui assurer le paiement intégral des traites et de tout ce qui lui sera dû, pour la D. I. A. C. exercer sur ces gages et nantissement les droits, actions et privilèges que lui confèrent la loi et les présentes, le client restant tiers-séquestre de l'objet gagé aux charges de droit.

Les présentes n'apporteront aucune novation ni dérogation, ni modification aux conditions générales réglant les rapports du soussigné et de la D. I. A. C. en ce qui concerne les opérations à crédit dont l'escompte est demandé par lui à la D. I. A. C., lesquelles conditions générales s'appliqueront au contraire et produiront leur entier effet en ce qui concerne les présentes.

En outre, l'agent soussigné déclare renoncer en faveur de la D. I. A. C. et de ses réescompteurs à tout bénéfice de discussion et de division et les dispense expressément de protêt et de dénonciation de protêt pour les traites dont il demande ci-dessus l'escompte.

Enfin, conformément aux conditions et dans les limites de l'accord général intervenu entre l'agent soussigné et la D. I. A. C., cette dernière est, par la présente, chargée de contracter l'assurance-crédit relative à la bonne fin des traites escomptées par la D. I. A. C.

D'autre part, pour permettre à la D. I. A. C. d'apprécier la solvabilité du client, l'agent soussigné indique ci-après, à titre strictement confidentiel, les renseignements qui lui ont été donnés par ledit client comme sincères et véritables...»

Nous n'avons pris, dans les différents documents ci-dessus mentionnés, que les éléments utiles à notre analyse, car ces formules ne sont plus utilisées actuellement, du moins sous la même forme. A propos de la loi du 29 décembre 1934, nous donnerons le texte intégral des principaux bons de commande types en vigueur actuellement, de façon à présenter des modèles

de contrats pratiquement et directement utilisables pour la vente à crédit des automobiles. Il sera facile d'y apporter les modifications nécessitées par l'entreprise considérée, sous réserve, bien entendu, qu'aucun changement profond de la législation ou de la jurisprudence ne survienne.

CHAPITRE II

LA DOCTRINE

Nous allons maintenant passer en revue les diverses théories proposées au sujet du pactum reservati dominii. Nous étudierons pour commencer celles qui lui sont favorables, analyserons chacun de leurs points essentiels, et signalerons à cette occasion les modifications qu'il y aurait lieu, à notre sens, d'y apporter. Nous passerons ensuite aux théories qui nient la validité de la clause précitée, et les réfuterons dans le détail.

On ne peut par ailleurs séparer sans inconvénients la présente étude de celle des conventions, dénommées ou non, qui régissent, pendant la réserve de propriété, la situation de la chose vendue à crédit. Ces deux questions sont étroitement liées et se trouvent à la base de la vente à tempérament ; tout litige relatif à celle-ci les met nécessairement en jeu. C'est pourquoi nous avons cru devoir les grouper ci-dessous, en réservant pour la troisième division les conséquences de la garantie du vendeur à crédit, qui n'interviennent pas dans tous les différends et ne concernent pas la légalité de principe du pactum reservati dominii.

THÉORIES FAVORABLES

Nous étudierons dans le présent chapitre, d'une part, les opinions des juristes qui se sont attachés au droit civil dans son ensemble et, d'autre part, celles des auteurs d'ouvrages traitant spécialement de la vente à crédit au point de vue juridique. Les références donneront d'ailleurs toutes précisions à cet égard.

— BAUDRY-LACANTINERIE, *Traité de droit civil*, XIX, p. 8, n° 11 :

« ...Il n'est pas de l'essence de la vente que le vendeur transfère immédiatement ou même s'oblige à transférer la propriété à l'acheteur ; la loi suppose seulement que telle a été l'intention des parties quand elles ne se sont pas expliquées à ce sujet.

Mais le principe de la liberté des conventions permettrait certainement de faire une vente dans laquelle le vendeur s'engagerait seulement à procurer à l'acheteur la paisible possession de la chose vendue ; en d'autres termes, on pourrait, sous l'empire de nos lois actuelles, faire une vente ayant le caractère de la vente romaine... »

L'analyse des textes présentée plus haut s'accorde exactement avec les termes précédents, qui sont particulièrement nets. Aussi n'avons-nous rien à y ajouter.

— PLANIOL et RIPERT. *Traité élémentaire de droit civil*, 10^e édition, 1925, p. 3, n° 623.

— LYON-CAEN et RENAULT. *Manuel de droit commercial*, 14^e édition, 1924, p. 3, n° 157 :

Ces auteurs admettent la validité de la réserve de propriété dans les rapports entre les parties.

— AUBRY et RAU, V, p. 1. — PLANIOL et RIPERT, X, p. 2 :

La vente est un contrat par lequel l'une des parties s'oblige à transférer la propriété d'un objet moyennant un prix que cette autre s'oblige à lui payer.

Remarquons que cette définition ne comporte en aucune façon un transfert de propriété nécessairement immédiat. Le vendeur contracte une obligation dont l'exécution peut parfaitement être retardée et soumise à une condition suspensive dont l'avènement réalisera automatiquement la mutation de l'abusus.

— DALLOZ, *Dictionnaire pratique de droit*, Vente, Section I : Nature et forme du contrat de vente :

« ...1. — La vente est un contrat par lequel l'une des parties transfère, ou s'engage à transférer la propriété d'une chose moyennant un prix que l'autre s'engage à lui payer...

...17. — Une autre exception au principe du transfert de la propriété par le seul effet de la vente peut résulter d'une convention spéciale des parties... la transmission peut être

subordonnée à la condition qu'elle n'aura lieu que par le paiement du prix... »

Nous avons ainsi l'opinion considérée comme généralement admise en la matière. Elle est conforme aux conclusions tirées précédemment de l'étude directe des textes.

Passons maintenant aux théories plus spécialement relatives aux caractères de la condition incluse dans le pactum reservati dominii et aux obligations du vendeur à crédit.

— SAVIGNY et SYST, III, p. 154, note 1. — AUBRY et RAU, 5^e édition, p. 454, note 68 :

Il n'y a pas coexistence des conditions suspensive et résolutoire. Rappelons par ailleurs qu'elles sont nettement distinguées par le Code Civil qui donne séparément leurs définitions.

— PLANK-BRODMANN, Kommentar zum B. G. B., 4^e édition, remarque 3 a à l'article 929, p. 360 :

Même après restitution du véhicule par l'acheteur pour usage abusif, ce dernier peut encore réaliser la condition suspensive par le paiement du prix d'achat, et devenir alors plein propriétaire.

Il convient de noter, dans le même ordre d'idées, qu'en dehors du droit de revendication pour cause d'impayés, le vendeur conserve celui de poursuivre l'acheteur en paiement intégral. Il n'en est ainsi, bien entendu, qu'en l'absence de stipulation contraire. La condition suspensive a donc un champ d'action bien délimité, et il ne saurait être question de l'existence d'une condition résolutoire sous-entendue nécessairement liée à la première. En effet, la non-arrivée de l'événement empêche un transfert de propriété qui n'a jamais eu lieu auparavant ; cette défaillance ne peut dès lors donner lieu à résolution d'un droit non formé. Notons enfin que la condition repose sur la réalisation d'un fait déterminé ; la thèse de la coexistence envisage la non-survenance d'un événement, sur laquelle la condition résolutoire serait basée, ce qui se conçoit difficilement. Les textes analysés plus haut sont formels à cet égard ; le législateur a visé le fait positif de l'arrivée d'un événe-

ment, et non son absence. Par ailleurs, l'article 1176 du Code Civil pose un principe très net :

« ...la condition peut toujours être accomplie ; et elle n'est censée défaillie que lorsqu'il est devenu certain que l'événement n'arrivera pas... »

Il est souvent malaisé de fournir la preuve d'un fait négatif. Aussi le Code évite-t-il soigneusement d'en favoriser l'introduction dans les conventions.

— BAUDRY-LACANTINERIE et BARDE. Obligations, 2^e édition, II, n° 849. — LAURENT, XVII, n° 100. Au sujet de la livraison :

Le transfert par consentement s'applique aussi bien aux meubles remis à titre précaire qu'à ceux donnés en location, gage, prêt à usage, etc. Dans le cas où la condition suspensive est censée défaillie, s'il y a eu remise de la chose à titre précaire, l'acheteur doit la restituer.

Il en résulte que la simple livraison matérielle est impuissante à réaliser le transfert de propriété, pour lequel le consentement des parties est absolument nécessaire. Celui du vendeur est affecté d'une condition suspensive : le paiement intégral, sans lequel il ne saurait y avoir mutation de propriété. Notons par ailleurs que cette conclusion garde son entière valeur, quelle que soit la convention accessoire, dénommée ou non, réglant le sort de la chose pendant la réserve de propriété. Quelques tribunaux ont pourtant refusé de reconnaître la validité du pactum reservati dominii sous prétexte que la convention jointe à la vente à crédit n'avait pas le caractère indiqué par les parties, et déclaré qu'il y avait vente ferme et immédiate.

Ce qui précède montre que rien ne saurait justifier une semblable décision. L'intention du vendeur à crédit de différer le transfert de propriété ne peut être mise en doute, puisque cette clause doit lui fournir une garantie de premier ordre. D'autre part, ceci posé, si la convention accessoire, de l'avis du tribunal, n'a pas été dénommée conformément à sa nature juridique réelle, il n'en résulte pas que l'ensemble du contrat doive être annulé. Bien au contraire, les juges ont le devoir de res-

tituer à la convention adjointe, sa qualification exacte, et au cas où elle ne serait pas, d'après eux, assimilable à une convention dénommée, d'y voir un contrat sui generis et de lui faire produire ses effets légaux. L'article 1134 du Code Civil relatif à la liberté des conventions pose en effet un principe général qui doit toujours être respecté lorsqu'aucune disposition particulière n'y fait échec. Comme les stipulations des bons de commande à crédit règlent par le détail à l'avance les difficultés qui pourraient se présenter au cours de la réserve de propriété, la situation de fait du véhicule pendant cette période se trouve par là même bien définie, sans aucun caractère illégal. Il ne reste donc plus au tribunal qu'à définir cette situation ou à lui restituer sa qualification exacte s'il estime que les parties ont commis une erreur de forme à cet égard. En tous cas, rien ne saurait l'autoriser à ne pas faire produire au contrat ses effets légaux et à lui donner arbitrairement un caractère qu'il ne possède pas et que les parties lui ont formellement et régulièrement dénié.

— LUBOWSKI, *Zentralblatt für freiwillige Gerichtsbarkeit*, Bd 9, p. 68 :

Cet auteur distingue nettement deux transferts : le premier (*Eigentumsverschaffung*) réside dans la mise de l'acheteur en possession de la chose : c'est la livraison matérielle ; le second (*Eigentumsübereignung*) rend la vente parfaite par le transfert du droit de disposer de la chose.

— BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL, *Traité théorique et pratique de droit civil ; du contrat de louage*.

Il est certain que si l'on voit dans la location-vente une convention de vente, celle-ci ne peut être qu'à terme, la condition suspensive étant le plus souvent dans l'intention des parties le paiement intégral. — Ceci est très net et n'appelle aucun commentaire.

M. GIL-BAER. Des quasi-aliénations des fonds de commerce. Louage. Gérance et gérance-vente.

Cet auteur s'est, bien entendu, particulièrement attaché aux contrats visés dans le titre de son ouvrage. Nous reviendrons sur ceux-ci un peu plus loin et don-

nerons simplement ici l'opinion de M. GIL-BAER touchant indirectement la validité de la réserve de propriété : la location-vente n'est qu'une simple vente à crédit, mais elle est parfaitement valable à ce titre, *et la clause précitée doit jouer.*

— M. FEDER. Les aspects juridiques de la vente à tempérament de meubles corporels.

Pour cet auteur, le louage avec vente sous condition suspensive n'a rien d'illicite ; celle-ci est pleinement valable. Les juges n'ont donc pas le pouvoir de l'écarter et de faire produire à la convention des effets contraires à l'intention formellement exprimée par les parties.

— M. WEINSTOCK. La location-vente d'après la jurisprudence de la Cour de Cassation. Précis de doctrine et de jurisprudence, pp. 11 à 14.

« ...l'article 1583 ne constitue, malgré la généralité de ses termes, qu'une disposition supplétive... destinée à régler la date du transfert lorsque les parties ont omis de la régler elles-mêmes ou lorsque cette date n'est pas retardée par une nécessité tenant à la nature des choses.

Par conséquent, ce n'est pas assez dire que l'article 1583 ne devra être appliqué qu'à défaut de stipulation contraire. En présence d'une vente, la question se posera toujours pour le juge, dans le silence du contrat, de savoir à quelle date la propriété a été transférée et quelle a pu être sur ce point l'intention des parties en égard à la nature des choses et aux circonstances de la convention. Le juge ne pourra pas s'autoriser du silence du contrat pour décider, par une simple référence à l'article 1583, que la propriété a été transférée immédiatement ; il ne devra le faire qu'après une recherche de l'intention des parties...

...Le transfert de la propriété... s'opère par la seule échéance de la date convenue. Il n'exige aucune intervention active des parties... tantôt elle (la date) dépendra d'un acte à accomplir par l'une des parties. ou de la réalisation d'un événement (condition)... par exemple..., le paiement intégral du prix...

...Autant qu'il faut le distinguer du contrat lui-même, il faut se garder de confondre le transfert avec la délivrance. Ces deux termes désignent des choses différentes...

...Ceci étant donné, nous appellerons livraison la remise matérielle de la chose... et délivrance ou tradition la même

opération accompagnée d'une idée juridique, à savoir que l'acheteur reçoit la chose à titre de propriétaire.

Lorsque l'acheteur détient déjà la chose à un titre quelconque, comme dans notre cas où il la détiendra à titre de locataire, la délivrance s'opérera comme le transfert et immédiatement après lui, par la seule échéance de la date convenue entre les parties. Il y aura tradition *brevi manu* (AUBRY et RAU, II, p. 111 et s.).

La régularité d'une délivrance consentie dans ces conditions, de bailleur à locataire, ne fait aucun doute, puisqu'on trouve réalisée ici « l'occupation réelle de la chose » exigée par la jurisprudence... »

Ce qui précède est en plein accord avec les conclusions tirées plus haut de l'étude directe des textes, et n'appelle aucune modification.

THÉORIES DÉFAVORABLES A LA RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

— THALLER. D. P., 1896. 1. 57, en note sous un arrêt de la Cour de Cassation en date du 17 juillet 1895 :

— Dans une location-vente, les prétendus termes de loyer ne sont que des acomptes sur le prix, car ils sont imputés sur lui. Dès le début, c'est donc à titre d'acheteur ferme, sous condition résolutoire, que l'acquéreur règle ses mensualités. Le vendeur ne peut dès lors reprendre le mobilier en cas de faillite de l'acquéreur ; il doit se contenter de produire dans la masse, puisqu'il n'a plus la propriété de la chose, le transfert en ayant eu lieu dès la conclusion du contrat. — Nous reviendrons sur ce point dans la troisième division, et ne nous arrêterons ici qu'à la question de principe.

Quelle que soit l'autorité de l'auteur de la note précitée, il nous paraît difficile de se ranger à son opinion. En supposant même la convention accessoire réelle non conforme à la dénomination que lui ont donnée les parties, il n'en reste pas moins vrai qu'elles ont entendu formellement retarder le transfert de propriété, et que rien ne permet d'invalider cette clause. Nous avons par ailleurs déjà réfuté la thèse de la condition résolutoire. Il convient donc, en l'occurrence, de restituer simplement, le cas échéant, sa qualification exacte à la con-

vention réglant le sort de la chose pendant la réserve de propriété, celle-ci étant parfaitement valable et faisant du contrat une vente sous condition suspensive, Il convient en outre de noter que l'auteur s'est surtout attaché, ici comme ailleurs, à faire respecter les grands principes du droit commercial. L'égalité des créanciers d'une faillite doit être strictement maintenue, mais il n'en résulte pas que le pactum reservati dominii soit illicite dans son principe. Nous verrons plus loin si certains droits déduits de ladite clause peuvent se trouver en opposition avec ceux des créanciers de l'acheteur, en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de ce dernier. Cela est une autre question, dont la solution ne saurait, en tout état de cause, influencer sur la validité de principe de la réserve de propriété.

— LÉVY-ARN. — *Thémis*, 1906, p. 506 :

— Le paiement intégral du prix ne peut constituer la condition suspensive d'une vente, car il est une des obligations légales de l'acheteur et l'on ne peut le considérer comme un événement futur et incertain. C'est un élément constitutif de la vente. En faire une condition conduirait à considérer toute vente comme conditionnelle. —

Il nous suffira, pour réfuter cette thèse, de reprendre le raisonnement donné à propos de l'arrêt de la Cour de Cassation de Naples, en date du 30 décembre 1913. Ce qui constitue la condition suspensive, c'est le fait matériel du paiement, et non l'engagement correspondant, pris ferme par l'acheteur à crédit, mais dont l'exécution peut faire défaut. Celle-ci constitue indiscutablement un événement futur et incertain, comme le prouvent de trop nombreux-exemples.

Le paiement intégral effectif peut donc constituer contractuellement une condition suspensive sans qu'une vente quelconque en soit nécessairement affectée si telle n'a pas été l'intention des parties.

— BAUDRY-LACANTINERIE. — *Traité de droit civil*, XIII, 775. — DEMOLOMBE, XXV, n^{os} 281 et 408.

— Toute clause contenant une condition suspensive contient virtuellement une condition résolutoire, et réci-

proquement. Toute convention conditionnelle translatrice de propriété fait donc momentanément coexister sur la chose deux droits de propriété, l'un sous condition suspensive, l'autre sous condition résolutoire. Lorsque le sort de l'événement visé est fixé, dans un sens ou dans l'autre, l'un de ces droits exclut l'autre. —

La réfutation de cette thèse a été faite incidemment plus haut à propos de l'ouvrage de M. PLANK-BRODMANN. Aussi n'y reviendrons-nous pas.

— Mentionnons maintenant deux théories, critiquées par MM. DE MEESTER et DE MORTIER dans leur ouvrage : « De la réserve de propriété et de la vente à tempérament », pp. 6 et 7.

— La première voit dans la vente à crédit une vente à réméré, comportant transfert immédiat de propriété et faculté de reprise de la chose par le vendeur dans certains cas. Cette thèse est manifestement inacceptable, puisque le vendeur à tempérament entend formellement conserver son droit de propriété jusqu'au paiement intégral. Dès lors, il ne saurait être question pour lui de racheter ce droit, du moins avant la perfection de son transfert. Signalons par ailleurs que la vente à réméré poursuit un but totalement différent de celui de la vente à tempérament. La théorie ci-dessus exposée ne peut donc se justifier d'aucune manière.

— La seconde considère la vente à crédit comme une promesse de vente. C'est, là encore, un concept erroné, car cette dernière comporte seulement l'obligation pour l'une des parties de donner son consentement au transfert lorsque l'autre lèvera l'option d'acheter qu'elle possède (POTHIER : Vente, n° 477). Dans la vente à tempérament, le consentement des deux parties est donné, il y a accord de volontés créateur d'obligations réciproques, toutefois une condition suspensive du transfert de propriété est incluse dans la convention : le paiement intégral. Rappelons en outre que cette condition n'est pas purement potestative, ainsi que nous l'avons constaté plus haut à propos de l'arrêt de la Cour de Cassation de Naples en date du 30 décembre 1913. Il importe de le mentionner ici à nouveau, car on pourrait,

sans cela, considérer dans une certaine mesure le consentement de l'acheteur comme imparfait, puisqu'il ne dépendrait que de lui de retarder indéfiniment l'accomplissement de ladite condition. Il n'y aurait plus alors accord de volonté créateur d'obligations au sens strict de ce terme. Dans la vente à crédit, l'acheteur est engagé et peut être poursuivi en paiement intégral s'il fait défaut à une échéance. Signalons à ce propos que pour la location avec option d'achat, il y a promesse de vente unilatérale et non pas cession sous condition suspensive.

Notons enfin que les partisans de la théorie susvisée commettent une autre erreur, en affirmant en outre que « promesse de vente valant vente », il y a transfert immédiat de propriété malgré la réserve faite. Il est en effet à peine nécessaire de préciser que la règle précitée déclare simplement le contrat conclu dès la manifestation de l'accord des volontés, *y compris celle de l'acheteur* ; autrement dit, elle vise la promesse *synallagmatique de vente*.

— M. HARDOIN. De la vente à tempérament. *Thèse Paris*, 1900, p. 115.

Cet auteur se contente d'affirmer, sans plus, que dans la location-vente il y a transfert immédiat de propriété et veut ériger l'article 1583 en disposition d'ordre public. Cela n'est pas possible, ainsi qu'il fut déjà prouvé par l'analyse de cet article et les exemples de transfert différé que donne le Code civil lui-même.

— M. GÉRARDIN. — De la vente à tempérament et de l'abus de confiance. *Thèse Rennes*, 1912.

— La réserve de propriété contenue dans une location-vente n'est pas valable car une fraction du prix est comprise dans les loyers. Dès lors le contrat reçoit un commencement d'exécution pendant conditione, du seul fait que l'acheteur ait payé un premier acompte. Il y aurait donc perfection immédiate de la vente. —

Nous trouvons encore là une pure affirmation ; rien ne prouve que le versement d'une partie du prix entraîne mutation nécessaire de propriété. La condition suspensive du paiement intégral, formellement prévue

par les parties, est purement et simplement laissée de côté sans que rien ne justifie cette liberté ; aussi pourrions-nous considérer cette thèse comme non fondée.

— M. DIJOL. De l'exploitation usuraire de l'acheteur par la vente à tempérament. *Revue d'économie politique*, 1913.

Cet auteur critique les abus que peut entraîner l'emploi de la location-vente. Il propose d'annuler ce genre de convention en s'appuyant sur l'article 1131 d'après lequel, selon lui, les conventions « doivent faire passer dans le patrimoine des cocontractants des valeurs sensiblement analogues à celles qui en sortent ». Or cette considération ne peut bien évidemment avoir qu'une portée morale, et il ne saurait être question de s'appuyer sur elle pour annuler une convention quelconque. La valeur de la contre-prestation visée par le mot « cause » de l'article 1131 échappe entièrement au contrôle des tribunaux et les contractants ont, en dehors de quelques textes très particuliers, toute liberté à son égard. L'article 1134 pose en effet un principe général qui ne doit jamais être perdu de vue.

— M. ACHER. — Un cas douteux de vente à tempérament. *Annales de droit commercial*, 1904, p. 249.

— Les contrats ne sont pas susceptibles d'être affectés d'une condition ; seules les obligations le sont. De plus :

« ...Les parties ont voulu s'obliger, mais il a été bien entendu qu'on ne voulait pas que les obligations fussent exécutées puisque leur exécution devait avoir pour effet de résoudre de plein droit les obligations... Une obligation qui ne doit pas s'exécuter n'en est pas une... »

L'auteur poursuit en critiquant la formule de location-vente ; nous reviendrons bientôt sur ce point. Il ajoute enfin ceci :

« ...il est vrai que l'acheteur peut être contraint de restituer la chose, mais cette obligation n'existera que dans le cas où il ne paiera pas le prix, c'est-à-dire dans le cas où il violera le contrat. Mais si c'est la violation du contrat qui l'oblige à la restitution de la chose, c'est que ce contrat la lui conférerait à titre définitif... »

Il faut reconnaître que la précédente argumentation paraît assez séduisante. Elle ne résiste toutefois pas à un examen approfondi. M. ACHER nie d'abord la possibilité d'existence d'un *contrat* sous condition suspensive. C'est jouer sur les mots ; il est bien entendu que ces termes visent une convention bien définie, où l'accord des volontés existe dès le début, mais où une obligation et quelquefois plusieurs comportent des modalités d'exécution relatives à la survenance d'un événement déterminé. Ce point de détail précisé, examinons l'affirmation de M. ACHER tendant à faire de la vente à crédit un contrat immédiatement translatif de propriété. Elle renferme une pétition de principe : du fait que la violation du contrat par l'acheteur peut entraîner la restitution de la chose au vendeur, elle déduit en effet que la convention elle-même en transmet instantanément la propriété à l'acquéreur. C'est admettre implicitement, sans aucune démonstration préalable, la détention de la chose à titre de propriétaire par l'acheteur pendant le temps fixé par le *pactum reservati dominii*. Autrement dit l'auteur, pour arriver au terme de son raisonnement, part de sa conclusion et admet qu'il s'agit de la condition résolutoire prévue par le Code Civil (art. 1654) pour la vente ferme. Or il résulte nettement du contrat que la détention de l'acheteur est précaire tant que le paiement intégral n'a pas été effectué. L'argumentation de M. ACHER est donc faussée à la base.

Nous allons maintenant passer à l'analyse des principales théories relatives à la nature juridique de la convention accessoire réglant le sort de la chose pendant la réserve de propriété ; nous avons en effet montré plus haut que son étude était étroitement liée à celle du *pactum reservati dominii* et qu'il convenait d'en faire la suite immédiate. Nous passerons successivement en revue la location-vente, la vente à crédit assortie d'un prêt à usage et donnerons ensuite notre opinion quant à la dénomination à choisir éventuellement pour ladite convention accessoire.

La location-vente.

— *Définition* : La location-vente est un contrat en

vertu duquel l'une des parties est locataire de la chose jusqu'au paiement intégral d'un montant stipulé ; ce paiement étant la condition suspensive du transfert de propriété.

a) *Théories favorables.*

— BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL (ouvrage précité).

— Dans la location-vente, le cocontractant du propriétaire de la chose a l'option entre la qualité de preneur et celle d'acheteur ; il est preneur sous condition résolutoire puisque le paiement intégral seul le rendra acquéreur et qu'il n'y est pas obligé ; il est, d'autre part, acheteur sous condition suspensive. Cette opinion est préférable à celle qui voit dans le contrat un seul bail avec promesse de vente. Peu importe que le prix du bail soit inférieur au revenu normal de la chose louée, que le preneur soit chargé de toutes les réparations ou qu'il soit tenu de s'assurer lui-même contre l'incendie ; même dans ces cas, il n'y a pas transfert immédiat de propriété. La même solution est applicable lorsque le preneur a la possibilité d'acquérir la chose louée au bout d'un certain temps moyennant un supplément de prix.

S'il est convenu que le preneur peut, à la fin du bail, devenir propriétaire de la chose sans avoir rien à ajouter aux loyers payés et que dans le cours du bail il peut se rendre propriétaire à la seule condition de payer les loyers à échoir, l'acte contient en réalité une vente immédiate. —

Nous retrouvons dans la thèse précédente la clarté et la maîtrise habituelles de ses auteurs, qui vont immédiatement au fond de la question et en précisent les éléments fondamentaux. Faisons toutefois observer qu'il n'est pas nécessaire de considérer le bail comme soumis à une condition résolutoire. Il prend simplement fin au moment du paiement intégral. Notons de plus que le contrat de location comportant pour le preneur la jouissance de la chose depuis la mise en possession jusqu'à la fin du bail, la résolution rétroactive proprement dite se conçoit difficilement. La chose subit en effet une usure et une dépréciation progressives. D'autre part, pendant la location, le propriétaire est privé de son

usage au profit du preneur et cela d'une façon irréversible en raison du caractère propre de ladite jouissance. Il convient enfin d'insister sur la dernière affirmation ci-dessus rapportée, qui, tout en étant exacte, appelle à notre avis quelques développements. Si le montant des loyers stipulés au contrat constitue à lui seul le prix de la vente, on est en droit de se demander quel sera l'équivalent de la jouissance procurée au preneur, dont il a bénéficié d'une façon définitive, et dont la contrepartie est précisément constituée par les dits loyers. Si, d'autre part, on adopte ce point de vue, le prix de la cession disparaît. Il convient donc de ventiler par contrat la partie des paiements échelonnés qui correspond au prix de vente proprement dit et celle qui représente le loyer. Ainsi une même somme ne sera pas affectée à deux destinations qui ne peuvent être assimilées. Nous reviendrons d'ailleurs sur ce point en donnant en conclusion notre opinion sur la convention accessoire de toute vente à crédit.

GIL-BAER (ouvrage précité).

— La location-vente n'est qu' « une vente accolée à un bail fictif.

« ...En effet, ce bail fictif n'est, sous une dénomination fallacieuse, autre chose qu'un pacte comissoire par lequel, en cas de non-paiement de la totalité du prix, l'objet vendu redeviendra de plein droit la propriété du vendeur sous restitution des acomptes.

Ainsi fictif et doublement contraire à la loi, le faux bail doit être réfuté non écrit et on ne voit pas bien les arguments qui pourraient être présentés en faveur de son maintien.

Le point de vue admis, nous allons nous trouver devant une situation très simple. Si l'on tient pour nul ce bail fictif à but illicite, le contrat de location-vente se ramène à une simple vente...Le contrat de location-vente n'est qu'une simple vente à crédit... »

Ainsi M. Gil BAER, tout en déclarant le bail nul, est favorable à la location-vente, dont il admet en définitive la validité. Par ailleurs, il ne donne aucune démonstration réelle du caractère fictif du bail. Le non-paiement

intégral entraîne, de par le contrat habituel, le retour de la chose au propriétaire, ce qui est parfaitement normal en cas de location, et aussi une indemnité forfaitaire pour sanctionner le non-accomplissement des obligations de l'acheteur sous condition suspensive. On ne saurait donc prétendre que la location-vente contient un bail fictif cachant un pacte commissoire. Il y a deux parties bien distinctes dans ce contrat. L'une concerne le bail relatif à la période de réserve de la propriété ; l'autre vise le transfert de cette dernière ; à chacune d'elles correspond une partie du prix. C'est pourquoi d'ailleurs il importe de bien séparer par contrat les deux fractions y relatives de chaque versement, afin d'éviter toute ambiguïté à ce sujet et de ne pas prêter à la critique mentionnée plus haut ; cette dernière est justifiée lorsque la convention prétend donner une double affectation à une somme unique.

— M. FEDER (ouvrage précité).

— La location-vente est « ...le procédé le plus perfectionné. L'objet est livré à l'acquéreur qui en jouit à titre de locataire jusqu'au moment où le paiement intégral des sommes stipulées le rendra de plein droit propriétaire. Le résultat peut être atteint, soit par un louage ferme sur lequel vient se greffer une vente sous condition suspensive, soit, et mieux encore, par un louage sous condition résolutoire avec vente (ou promesse de vente synallagmatique) sous condition suspensive inverse, l'événement *in conditione* étant le paiement intégral du loyer... »

Les observations présentées au sujet de la thèse de MM. BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL retrouvent ici toute leur valeur. Ajoutons que l'objection de ces auteurs, relative à l'impossibilité d'affecter une même somme à deux destinations nettement distinctes, s'applique également à la solution préconisée par M. FEDER.

— M. WEINSTOCK (ouvrage précité).

« ...Dans ces conditions, la validité de la location-vente elle-même ne peut pas faire de question en droit ; rien n'empêche les parties de combiner la location avec la vente, puisque l'acheteur ne devient pas propriétaire *ipso facto* ;

rien ne s'oppose à ce qu'il soit locataire de la chose dans l'intervalle qui sépare le contrat du transfert de propriété.

...Mais cette transmission de propriété devra être reportée à une époque assez éloignée pour laisser place à une location sérieuse, eu égard à la nature de l'objet... la durée est un élément nécessaire du contrat de louage, puisqu'il a pour objet des *prestations successives*...

... Si une seule des parties s'engageait, soit à vendre, soit à acheter, l'autre conservant la liberté de ne pas acheter ou de ne pas vendre, il y aurait non pas location-vente mais location avec promesse unilatérale de vente ou d'achat, ce qui ne constituerait qu'un bail (Req., 29 janvier 1902, D. 02, I, 96).

...C'est à titre de locataire que l'acheteur doit détenir la chose jusqu'au transfert de propriété. Il faut donc trouver à sa charge l'obligation de payer un loyer, c'est-à-dire de fournir la contre-partie de la jouissance...

...Mais on doit trouver un prix déterminé, car là encore il ne faut pas oublier que le prix est de l'essence de la vente comme le loyer est de l'essence du bail.

Ces deux sortes de prestations *doivent donc apparaître distinctement* à la charge de l'acheteur pour que le contrat soit valable...

...Cette nécessité... apparaît pratiquement dans l'exécution du contrat lorsqu'on se place dans l'hypothèse d'un trouble survenant pendant la location ou d'une éviction subie depuis le transfert, cas dans lesquels le bailleur ou le vendeur doit garantir. Si les prestations de l'acheteur étaient qualifiées loyer, celui-ci pourrait en obtenir la réduction à proportion du trouble subi pendant la location, et il deviendrait ainsi propriétaire sans avoir payé le prix que les parties avaient en vue en contractant. A l'inverse, en cas d'éviction après transfert de propriété, l'acheteur ne pourrait pas obtenir la restitution du prix, car le vendeur répondrait que les prestations de l'acheteur étant un loyer, il est fondé à les conserver pour la jouissance qu'il a procurée de la chose.

La vente ne pourrait donc pas produire ses effets légaux à savoir soit l'obligation de payer le prix stipulé, soit l'obligation de restituer ce prix en cas d'éviction.

Des inconvénients identiques se retrouvent si l'on considère les prestations comme un prix de vente, à l'exclusion de toute qualification de loyer. En cas de trouble, le loca-

taire ne pourra obtenir aucune réduction de ses prestations puisqu'elles ne seront pas un loyer, et en cas d'éviction, au contraire, il obtiendra comme acheteur leur restitution en tant que prix de vente, bien que le vendeur lui ait procuré pendant un certain temps la jouissance de la chose. On aboutirait ainsi à des résultats injustes.

Le vendeur a donc intérêt à ventiler pour chaque acompte le loyer et le prix... De cette façon, en cas de faillite de l'acheteur, le vendeur conserverait le bénéfice de tous les acomptes et loyers encaissés, et ne subirait la loi de dividende que sur le reliquat de son prix... »

M. WEINSTOCK s'est particulièrement attaché à la question de la location-vente ; il a su en dégager les principes fondamentaux avec une grande netteté ; c'est pourquoi nous nous sommes arrêté d'une façon toute particulière sur son ouvrage pour en extraire les passages caractéristiques. Ces derniers n'appellent dans l'ensemble aucune observation et la plupart s'accordent parfaitement avec les conclusions auxquelles nous sommes arrivé par l'analyse des textes, de la jurisprudence et des auteurs précédents. La distinction nécessaire des loyers et du prix proprement dit y est bien mise en lumière, ainsi que les inconvénients résultant de son absence. Il est certain qu'au fond la réserve de propriété conduit à distinguer deux périodes bien distinctes possédant leurs caractéristiques propres. Dans la première, la propriété reste au vendeur, mais l'acheteur a l'usage de la chose, dont l'autre partie se trouve privée par là même. D'autre part, la valeur de l'automobile diminue avec le temps pour diverses raisons sur lesquelles nous nous sommes déjà étendu dans la deuxième partie de notre étude. Il est donc de la nature des choses qu'une partie des versements effectués soit destinée à couvrir l'amortissement du véhicule, l'autre devant compenser pour le propriétaire la privation d'usage, qu'il n'entend certainement pas supporter sans contre-partie. Les contractants sont par ailleurs absolument libres, en vertu du principe posé par l'article 1134 du Code civil, de fixer à leur gré la répartition desdits versements, sous réserve qu'il n'en résulte pas une simulation manifeste

permettant éventuellement au juge de modifier la qualification donnée à la convention réglant le sort de la chose pendant la réserve de propriété. Notons, en outre, que la partie de chaque versement représentant le prix comprend non seulement l'amortissement de l'automobile, mais encore le complément destiné à parfaire le prix de la vente ; l'acheteur est en effet engagé jusqu'à la concurrence de ce prix. Il en résulte que le vendeur peut parfaitement stipuler qu'en cas de non-paiement à une échéance, non seulement le véhicule devra être remis en sa possession, mais encore que tout ou partie du complément précité lui restera acquis, indépendamment d'ailleurs du droit qu'il possède de poursuivre l'exécution intégrale du contrat. De plus, même au point de vue équité pure, il est normal qu'une clause fixe à forfait le dédommagement du vendeur, dans une mesure raisonnable, en cas de défaillance de l'acheteur.

Quant aux conséquences de la ventilation du prix et du loyer, vis-à-vis de la faillite de l'acheteur, nous y reviendrons à propos de cette dernière au cours de la troisième division.

Nous allons maintenant examiner quelques-unes des critiques adressées à la formule précédente.

b) Théories défavorables à la location-vente.

— M. HARDOIN (ouvrage précité).

« ...les parties n'ont pas le droit de greffer ainsi deux opérations pour en faire un produit aussi étrange qu'indécis... »

C'est là une affirmation purement gratuite. Les parties ont au contraire parfaitement le droit de grouper les contrats élémentaires de façon à les adapter aussi exactement que possible à l'opération qu'elles ont en vue. Elles peuvent même, le cas échéant, faire usage d'une convention non dénommée si celle-ci n'est pas illégale. Il est par ailleurs bien entendu qu'elles ont intérêt à donner aux différentes parties de leur contrat des champs d'action bien délimités afin d'éviter toute ambiguïté susceptible de provoquer un doute dans l'esprit des juges appelés éventuellement à en connaître.

— M. ACHER (ouvrage précité).

— A propos de louage :

« ...Les parties ont voulu s'obliger, mais il a été bien entendu qu'on ne voulait pas que les obligations fussent exécutées, puisque leur exécution devait avoir pour effet de résoudre de plein droit les obligations...

...Une obligation qui ne doit pas s'exécuter n'en est pas une... »

Cette critique ne porte pas. Chaque versement devant comporter une partie afférente au loyer et une autre au prix, l'obligation dont l'exécution doit amener le transfert de propriété est différente de celle relative au bail; elle consiste dans le paiement intégral dudit prix de vente. Si, en même temps, la totalité des loyers se trouve acquittée, il n'en résulte pas qu'il y ait identité entre ces prestations que le contrat a dû séparer avec soin, et dont le seul point de contact est la coïncidence des échéances. Il a aussi la possibilité de reprendre la chose en cas de défaut à une échéance soit pour la part afférente au prix de vente, soit pour celle relative au loyer, puisque les modalités de paiement ont été soigneusement fixées et les conséquences des manquements déterminées.

Nous allons maintenant étudier, dans l'ordre adopté jusqu'ici, les décisions judiciaires plus particulièrement relatives à la formule de location-vente.

Décisions favorables.

a) Tribunaux français.

— Cour de Cassation. — Chambre des Requêtes,
29 janvier 1902 — D. P. 1902-I-96.

« ...Attendu que le prix des objets ainsi vendus devant se composer pour la majeure partie du montant des loyers accumulés, un doute existait sur le point de savoir si une telle convention constituait un bail ou une vente et qu'il appartenait dès lors aux juges du fond de l'interpréter.

Attendu que pour adopter la première de ces deux solutions ils se sont basés sur :

.....

2° L'absence de toute pensée de fraude à l'égard des tiers ;

.....
5° Enfin l'obligation pour celui-ci de payer une certaine somme d'argent en sus des loyers s'il voulait se rendre acquéreur à fin de bail.

Par ces motifs, rejette... »

Nous retrouvons dans cet arrêt l'utilité de distinguer les parts respectives du loyer et du prix, dans une proportion raisonnable, pour que la location-vente puisse être jugée conforme à l'intention des parties.

— Cour de Cassation. — Chambre criminelle, 19 juin 1903 — S. P. 1905-I-486.

« ...Mais attendu que ni la détermination dans l'acte de la valeur de la chose livrée, ni la fixation du taux des mensualités calculées de manière à parfaire le total de cette valeur ne sont pas incompatibles avec la qualification que les parties ont elles-mêmes donnée à leur convention...

...il échet de reconnaître que jusqu'à l'avènement de cette condition, X... demeurerait tenu, vis-à-vis de F..., des obligations dérivant du contrat de louage qui constituait le seul titre de sa détention...

Par ces motifs, casse... »

Se basant sur le fait que le prix stipulé était constitué en totalité par les loyers, l'arrêt visé par le précédent avait considéré le transfert de propriété comme réalisé dès l'accord des parties. La Cour de Cassation, elle, a reconnu l'existence d'une location dans le contrat ; il n'en reste pas moins vrai que le fractionnement des versements s'impose pour éviter toute ambiguïté.

— Tribunal de Commerce de la Seine, 25 juin 1930.

« ...on ne saurait changer la qualification du contrat telle qu'elle dérive des conditions de la convention, de la volonté des parties et de la nature de l'opération véritablement effectuée; ...la stipulation figurant à la promesse de vente, que dans le cas où la location viendrait à cesser les sommes versées resteraient acquises, n'est pas incompatible avec la qualification que les parties ont elles-mêmes donnée à leur convention.

La propriété de la voiture ne devant être transférée au

preneur que lorsqu'il aurait effectué le paiement intégral, il échet de remarquer que jusqu'à l'avènement de cette condition, le preneur demeurait tenu des obligations dérivées du contrat de louage... »

Ceci est très net et n'appelle aucune remarque nouvelle.

b) *Tribunaux étrangers.*

— Cour d'Appel de Gand, 16 novembre 1926.

« ...Il importe de respecter la qualification donnée par les parties elles-mêmes à leur convention, à moins qu'il ne soit clairement établi que les clauses de cette convention sont incompatibles avec la qualification des parties et impliquent une convention d'une nature différente...

...De l'ensemble de ces stipulations il ressort qu'il est intervenu entre les contractants une convention de bail avec promesse unilatérale de vente...

...En ce qui concerne les loyers, il était loisible aux contractants, en vertu du principe de la liberté des conventions, de les fixer au taux stipulé. Ce taux n'était pas exagéré en égard à la longue durée éventuelle du bail et au risque considérable d'usure et de divertissement à courir par le bailleur... »

Le contrat visé par cet arrêt ne comportait pas, à proprement parler, une vente conditionnelle, mais les motifs ci-dessus n'en auraient évidemment pas été modifiés pour autant.

Quant aux législations étrangères, signalons notamment celles des Dominions, qui reconnaissent la validité de la location-vente prise au sens strict, c'est-à-dire avec achat ferme, le transfert de propriété n'ayant lieu qu'après paiement intégral.

Décisions défavorables.

a) *Tribunaux français.*

— Cour de Cassation. — Chambre civile, 22 décembre 1909 — D. P. 1910-I-63.

« ...Attendu que... l'arrêt attaqué (Douai, 26 février 1907) a... jugé par appréciation de la volonté des parties et par

interprétation des diverses clauses du contrat que ce loyer de 9.000 francs, stipulé pour la location pendant deux ans et cinq mois, d'un matériel de 11.000 francs, était en réalité un prix de vente destiné à être complété par le dernier versement de 2.000 francs.

Que le contrat constituait donc dès l'origine une véritable vente dissimulée sous l'apparence d'une location pour faire fraude à la loi...

Par ces motifs, rejette... »

Cet arrêt montre à nouveau la nécessité d'établir avec soin dans le contrat un partage rationnel entre le prix de vente et les loyers afin de ne pas s'exposer à l'annulation du bail pour simulation.

Plusieurs décisions ont refusé par ailleurs de reconnaître la validité de la location-vente sous prétexte qu'un bail qui ne prévoit pas le retour de la chose au bailleur ne peut être sérieux. Cette conclusion est, à notre avis, un peu hâtive. Tout d'abord l'intention de n'abandonner que l'usage de la chose pendant le temps de la location est si réelle qu'en cas de défaut du preneur à une échéance, ladite chose doit rentrer en la possession de son propriétaire. D'autre part, on ne voit pas la raison qui autoriserait à empêcher ce dernier de disposer de son droit de propriété comme il l'entend, et notamment de le transférer au preneur à la fin de la période de location, sous réserve du paiement intégral. Si la chose ne rentre pas en sa possession à ce moment, c'est parce que la seconde partie du contrat produit son effet; mais, répétons-le, jusque-là tout manquement du preneur à ses engagements est susceptible de réaliser le retour en possession en vertu des clauses habituelles. Il y a donc deux périodes bien distinctes quant aux droits respectifs qu'elles comportent pour le vendeur et l'acheteur à créé.

b) *Tribunaux étrangers.*

— Cour mixte d'Egypte, 19 février 1930.

« ...on ne peut concevoir que le preneur de ces automobiles, qualifié de locataire, accepte de payer, après le règlement comptant d'une forte somme, des loyers excessifs,

sommes qui totalisées représentent l'amortissement avec intérêt pendant une seule année de la valeur intégrale de l'automobile qui lui a été soi-disant remise en location, s'il n'avait pas la conviction que ces versements ne constituaient autre chose que des acomptes sur le prix que le vendeur entendait recevoir... On doit donc... définir le contrat, base de ce litige, comme constituant un contrat de vente... »

Cette conclusion n'est pas acceptable, ainsi que nous l'avons prouvé plus haut à propos du même arrêt. Nous retrouvons toutefois ci-dessus l'objection relative à l'exagération du loyer. Ceci prouve, une fois de plus, la nécessité de bien distinguer la part du prix de celle du loyer, et de maintenir entre elles un rapport raisonnable. Ainsi, les termes de la convention seront exactement conformes à la nature des choses et à l'intention des parties, et auront toutes chances d'être respectés par les tribunaux.

— D'une façon générale, la jurisprudence anglaise refuse de valider la location-vente lorsqu'il n'y a pas option d'achat nettement posée par le contrat. S'il y a promesse synallagmatique d'achat-vente, elle déclare le transfert de propriété immédiatement parfait. Il n'y a pas lieu de s'arrêter à cette attitude des tribunaux anglais, car elle provient du Factors Act de 1889 (Section 9) et du Sales of Goods Act de 1893 (Section 25), en vertu desquels toute personne qui a « agréé d'acheter des marchandises » a le droit d'en disposer entièrement, y compris celui de les aliéner. Il s'agit donc de dispositions tout à fait particulières, qui ne permettent pas aux tribunaux anglais d'émettre leurs opinions propres relatives à la validité de principe de la location-vente.

En dehors des décisions ci-dessus mentionnées au sujet de la location-vente, il en existe un grand nombre ne traitant qu'indirectement de cette formule à propos de la réserve de propriété. Ces dernières ont fait l'objet d'une précédente section et n'ajoutent d'ailleurs rien aux considérations déjà exposées ; aussi n'y revien-drons-nous pas.

Nous résumerons de la façon suivante nos conclusions sur le contrat de location-vente avec achat ferme, le

transfert de propriété étant suspendu par la condition du paiement intégral. Cette convention est parfaitement valable, à la condition toutefois de distinguer nettement la période de location de la suivante, de préciser les droits et obligations des parties dans chacune d'elles pour qu'aucun doute ne puisse subsister sur la nature réelle des situations juridiques correspondantes, et notamment d'effectuer la ventilation des versements stipulés en loyers et fractions du prix de cession. On pourra par exemple, dans le cas présent de vente à crédit d'automobiles, convertir en loyers la moitié desdites sommes. Compte tenu du mode normal d'amortissement desdits véhicules et des renseignements numériques relatifs à leurs prix de location courants, donnés plus haut en étudiant la jurisprudence étrangère favorable à la réserve de propriété, le montant des loyers ainsi déterminé sera absolument normal et justifié, sans qu'on puisse raisonnablement voir la moindre simulation dans la convention rédigée sur les bases précitées. Il est à remarquer d'ailleurs que l'existence de ces bases définira complètement le contrat et que, même en l'absence du terme de « location-vente », cette qualification devra s'imposer aux tribunaux en raison de la précision des clauses insérées et de leur conformité avec l'intention des parties résultant de l'ensemble même de la convention. Il reste bien entendu que *dans les conditions actuelles créées par la loi du 29 décembre 1934*, qui prête, nous le verrons bientôt, à de sérieuses critiques, le contrat à préconiser est assez différent du précédent. Nous donnerons un peu plus loin des exemples des formules *présentement adoptées* dans le commerce automobile pour les ventes à crédit. Il est par ailleurs à espérer, et même probable que ladite loi sera rapportée et remplacée par un statut général de la réserve de propriété.

A ce moment, la question de la location-vente retrouvera tout l'intérêt qu'elle mérite ; la précédente analyse tend à en fournir dès maintenant tous les éléments.

— *Le commodat et la vente à crédit.* — Certains auteurs ont voulu voir un prêt à usage dans la convention réglant le sort de la chose pendant la réserve de pro-

priété. Citons notamment à ce sujet quelques passages de l'ouvrage de M. PEYTEL sur « La vente à crédit et les automobiles » (pp. 23 et 24) :

« ...dans les ventes à crédit, aucun loyer n'est payé par l'acquéreur. ...on ne comprendrait pas l'établissement de la carte grise au nom de l'acquéreur, si celui-ci n'était que le locataire de la voiture...

...D'autres difficultés apparaîtraient à l'examen : telle que l'obligation, pour le bailleur, d'assurer la voiture contre les risques de vol et d'incendie, contre les accidents...

Au contraire, en envisageant l'acquéreur comme bénéficiaire d'un prêt à usage, la théorie est en accord avec la réalité des faits.

Le prêt à usage est un contrat par lequel l'une des parties livre une chose à l'autre pour s'en servir, à la charge par le preneur de la rendre après s'en être servi (art. 1875 du Code civil).

L'article 1877 précise que le prêteur conserve la propriété de la chose prêtée...

...Par conséquent le fait que l'usage du véhicule est gratuit est en concordance parfaite avec la thèse du prêt à usage... »

Reprenons une à une les précédentes affirmations. Tout d'abord, il est évident que le vendeur à crédit n'entend certainement pas procurer gratuitement l'usage de sa voiture pendant la réserve de propriété, pas plus qu'il n'est courant de le faire lorsqu'il y a location simple sans vente conditionnelle. D'ailleurs, on peut poser en principe que toute convention comporte des prestations réciproques ; l'avantage unilatéral est l'exception rarissime (et au fond, il n'existe jamais qu'en apparence) ; de plus, il n'y a pas de raison pour voir une exception dans le cas présent, étant donné qu'il s'agit très généralement, du côté du vendeur, d'un commerçant peu habitué à donner sans recevoir, ce qui se produirait pendant l'application du *pactum reservati dominii* avec la théorie du commodat. Ensuite, le véhicule se dépréciant, il est tout simplement inadmissible que le vendeur ait pu avoir seulement l'intention de ne pas recevoir de loyer. En outre, pendant ladite période, un intérêt est toujours stipulé pour le montant du découvert. Le ven-

deur prêterait donc gratuitement sa voiture alors qu'il stipule sous cette forme un loyer partiel ? Enfin, l'analyse de la vente à crédit nous a directement conduit à la détermination de la nature profonde de cette opération. Il faut distinguer deux périodes. Pendant la première, le vendeur entend rester propriétaire ; la voiture est à la disposition de l'acquéreur qui en use, *sans pouvoir en disposer* ; elle se déprécie. Un loyer périodique, fraction de chaque versement, doit logiquement indemniser, au fur et à mesure le vendeur : 1° de la dépréciation ; 2° de la privation d'usage ; le complément de chaque versement constitue progressivement le prix contre lequel le vendeur entend céder son droit de propriété à la date convenue, sous condition suspensive du paiement intégral. Rien ne saurait être plus rationnel, ni plus conforme à la réalité des faits. La formule de location-vente s'adapte ainsi exactement à ces derniers.

Arrivons maintenant à l'établissement de la carte grise au nom de l'acheteur à crédit. Remarquons d'abord que cette objection apparente s'appliquerait aussi bien au commodat qu'à la location, le vendeur restant dans les deux cas propriétaire. Par ailleurs, la carte grise n'a jamais été, et là est le point capital, un titre de propriété, mais une simple pièce administrative. Pour des raisons d'ordre pratique évidentes, il est préférable que ladite carte soit au nom de l'usager. D'autre part, il est absolument normal que le locataire soit tenu de contracter une assurance, pour conserver en cas d'accident, de vol ou d'incendie, la valeur du bien au vendeur ; il est non moins normal que le preneur en acquitte les primes, car tous ces risques n'existent réellement que du fait de l'utilisation du véhicule. Tout ceci est si clair que nous ne saurions insister.

Passons ensuite à l'article 1877 du Code civil. Il précise bien que le prêteur conserve la propriété de la chose, mais on peut en dire autant du bailleur.

Enfin, l'usage du véhicule n'est pas gratuit, comme le prouve nettement l'analyse précitée. En résumé, il ne paraît pas possible de voir, inclus dans la vente à crédit telle qu'elle est conçue généralement, un prêt à

usage, mais bien une location. La Cour de Cassation s'est d'ailleurs refusée à voir un commodat dans les clauses réglant le sort de la chose pendant la réserve de propriété, ainsi qu'on peut en juger d'après les termes ci-après de l'arrêt du 18 octobre 1934 (Chambre criminelle — *Gaz. Trib.*, 21 nov. 1934) :

« ...Ni la livraison d'une voiture automobile avant le paiement intégral du prix convenu, ni le fractionnement de ce prix en plusieurs mensualités, ni la stipulation que le vendeur resterait propriétaire jusqu'au versement total de la somme fixée, ne sont des faits incompatibles avec la qualification de « vente », que les parties ont elles-mêmes donnée à l'acte intervenu entre elles, à l'occasion de la vente d'une voiture automobile.

Dès lors, il n'est pas permis de s'écarter des termes de l'acte qui devait régir leurs rapports jusqu'au moment où l'acquéreur deviendrait propriétaire de la voiture, pour y juxtaposer arbitrairement un autre contrat (en l'espèce, un prétendu contrat de prêt à usage) et modifier ainsi le caractère de la convention qu'elles ont passée.

En conséquence, l'acquéreur qui n'est tenu vis-à-vis du vendeur que par des obligations dérivant du contrat de vente, ne saurait être ni recherché ni retenu dans les liens d'une prévention d'abus de confiance pour violation d'un contrat de prêt à usage... »

Il faut cependant noter que cette décision est par ailleurs très discutable. Avant le paiement intégral, l'acquéreur n'est, à notre avis, qu'un locataire ; l'analyse de sa situation juridique l'a clairement prouvé. Dès lors, le fait de violer les clauses du contrat relatives à cette période peut constituer un abus de confiance ainsi que de nombreux arrêts antérieurs au précédent en ont décidé. Des extraits de ces derniers seront rapportés au cours de la troisième division.

Nous ferons remarquer par ailleurs qu'il y a intérêt pour le vendeur à préciser qu'il entend joindre une location à la vente sous condition suspensive. Ne pas prendre cette précaution, c'est s'exposer à voir le tribunal s'en tenir, comme dans le cas précité, au terme de vente figurant dans le contrat. Ce faisant, il est dans l'erreur,

mais il est facile de prévenir cette fausse interprétation en prenant la précaution susvisée.

Nous en avons terminé avec l'étude intrinsèque de la réserve de propriété, et exposerons en temps voulu les conséquences de son emploi. Nous allons maintenant aborder l'étude du deuxième mode de garantie susceptible d'être utilisé par le vendeur à crédit, et d'ailleurs pratiquement imposé actuellement par la loi du 29 décembre 1934 donnant sous certaines conditions à ce dernier un droit de gage sur l'automobile vendue.

DEUXIEME DIVISION

LE DROIT DE GAGE

Nous avons déjà eu l'occasion d'exposer la situation particulière dans laquelle se trouve le vendeur à crédit d'automobiles, ou la Société de financement qui lui est éventuellement subrogée, situation due à l'importance du délai généralement accordé à l'acheteur pour se libérer complètement. Nous avons par ailleurs montré que la réserve de propriété constituait la contre-partie la plus naturelle de l'étendue de ce délai, qu'elle était susceptible de fournir la meilleure garantie au vendeur, et mentionné la possibilité pour ce dernier d'envisager comme autre solution le droit de gage sur le ou les véhicules objets du contrat. L'étendue de cette seconde solution comprendra, dans l'ordre logique, celle de projets antérieurs à la loi du 29 décembre 1934, et conçus dans le même esprit, l'exposé de la loi elle-même, des instructions administratives et formalités correspondantes, ainsi que de formules adoptées actuellement par les vendeurs à crédit. Les conséquences pratiques de l'application de ladite loi seront ensuite examinées, dans la mesure où le peu de recul laissé par sa mise en vigueur relativement récente le permettra.

Nous passerons ensuite à son analyse juridique et mettrons en lumière les graves critiques auxquelles elle prête à ce point de vue.

CHAPITRE PREMIER

LES PROJETS ANTERIEURS A LA LOI DU 29 DECEMBRE 1934

SECTION I

PROJET DE LA CHAMBRE SYNDICALE MAROCAINE DU COMMERCE AUTOMOBILE

Pendant la séance du 21 février 1934 de la Chambre de Commerce et Industrie de Casablanca, lecture fut donnée d'un projet de dahir réglementant la vente à crédit des véhicules automobiles et des machines agricoles, et basé sur la conservation par le vendeur de son droit de propriété jusqu'à parfait paiement du prix. Ce projet prêtait à certaines critiques sur lesquelles nous reviendrons dans la quatrième division. La Chambre Syndicale du Commerce automobile a présenté les siennes à la Commission du Contentieux, et lui a soumis un autre projet accordant au vendeur un privilège légal à l'effet de garantir le paiement intégral du prix, et admettant la création d'hypothèques conventionnelles sur les véhicules automobiles. Nous en reproduisons ci-après les articles les plus significatifs :

« *Article premier.* —

Art. 2. — Il est institué en faveur du vendeur de véhicules automobiles, qui aura rempli les formalités indiquées ci-après, un privilège légal pour garantir le paiement du prix du véhicule vendu, ou de la partie de ce prix non payée au comptant à la vente.

Ce privilège se transmet à celui qui, payant tout ou partie du prix du véhicule, dans l'intérêt de l'acheteur, est subrogé dans les droits du vendeur.

L'action résolutoire stipulée en faveur du vendeur est également conservée, si elle a été expressément réservée par une inscription régulière.

Art. 3. — Les véhicules automobiles peuvent faire l'objet d'hypothèques conventionnelles concédées par leurs propriétaires en faveur de tous créanciers.

Ces hypothèques ne sont opposables aux tiers que si elles sont régulièrement inscrites.

Art. 8. — Tout possesseur ou détenteur qui détruit ou détériore volontairement un véhicule grevé de privilèges ou d'hypothèques, ou qui le dissimule ou, d'une façon générale, le soustrait en totalité ou en partie à la garantie du créancier, est puni d'un emprisonnement de deux mois à deux ans et d'une amende qui ne peut excéder le quart des restitutions et des dommages-intérêts, dus aux parties lésées, ni être inférieure à cent francs.

Les complices sont frappés de la même peine.

L'article 463 du Code pénal français et la loi du 26 mars 1891 sont applicables...

Ce projet sera analysé en même temps que la loi du 29 décembre 1934, car les mêmes appréciations générales leur sont applicables.

SECTION II

LOI VOTÉE PAR LA CHAMBRE DES DÉPUTÉS LE 3 JUILLET 1934

L'arrêt de la Cour de Cassation en date du 28 mars 1934, ayant déclaré que la clause de réserve de propriété n'était pas opposable à la masse de la faillite de l'acheteur, et aggravé ainsi singulièrement la situation du vendeur à crédit, M. MALINGRE, député, déposa à la Chambre une proposition de loi, dont le texte suit, tendant à améliorer cette situation :

EXPOSÉ DES MOTIFS

Messieurs,

Il est indiscutable que le véhicule automobile n'est pas un objet de luxe, mais un instrument de travail et une source

de prospérité. Il est donc de l'intérêt général bien compris d'organiser la vente à crédit des véhicules automobiles et des tracteurs agricoles.

A cet effet, afin d'éviter les excès et pour donner à la vente à crédit des bases saines et raisonnables, il convient d'accorder au vendeur et donneur de crédit, le privilège sur le matériel payable à terme.

Pour créer ce privilège qui n'existe pas dans nos lois, alors que la plupart des législations étrangères le comportent, le moyen le plus simple et le plus juridique est de rester dans le cadre institué par nos Codes et de s'y référer simplement :

Pour l'institution du privilège, aux principes contenus dans l'article 2102 du Code Civil, en y ajoutant un paragraphe ;

Pour l'exercice du privilège aux formalités simples et rapides prévues par l'article 93 du Code de Commerce ;

Pour la publicité à donner à l'existence du privilège, à l'organisation déjà réalisée pour l'immatriculation des véhicules automobiles, sous forme de registre tenu aux sièges des préfectures dans les départements et à Paris, à la Préfecture de police, avec mention de cette inscription sur le récépissé de déclaration, généralement appelé « carte grise ».

Des dispositions analogues pourraient être adoptées en ce qui concerne les tracteurs.

La réforme projetée, ainsi délimitée, doit être d'une application extrêmement facile.

PROPOSITION DE LOI

Article unique

L'article 2102 du Code Civil est complété comme suit :

9° Les créances résultant de fournitures ou d'avances de fonds pour le paiement de fournitures de véhicules automobiles, y compris les tracteurs automobiles, en quelque main que puissent se trouver ces véhicules ou tracteurs, sur lesdites fournitures.

Ce privilège sera constaté par une inscription sur le registre d'immatriculation, tenu au chef-lieu du département, et mention de cette inscription sera faite sur le récépissé de déclaration.

Pour l'exercice du privilège, la vente du véhicule pourra être poursuivie conformément aux règles prévues par l'arti-

cle 93 du Code de Commerce, même en cas de faillite ou de liquidation judiciaire et quelle que soit la qualité du débiteur.

M. PARÈS, député, fit, au nom de la Commission de la législation civile et criminelle chargée d'examiner ladite proposition, un rapport dont nous citons, ci-après les passages susceptibles de compléter les données déjà exposées au sujet de la vente à crédit des automobiles :

« ...En fait, et en raison de la très large publicité qui a été donnée à cette décision (il s'agit de l'arrêt précité de la Cour de Cassation) par les journaux spécialisés, et en tenant compte de l'argumentation croissante du nombre des faillites et des liquidations judiciaires, le pourcentage des impayés a doublé ; certaines maisons déclarent même qu'il a sextuplé.

L'industrie automobile se voit soumise à des risques trop élevés, qui ne rentrent plus dans le cadre d'une gestion financière normale. Les compagnies d'assurances-crédit, déjà très éprouvées, deviennent de plus en plus difficiles pour les engagements de ce genre ; bien plus, les banques, émues de l'accroissement sensible des impayés, tendent à réduire leurs fiches d'escompte sur effets à long terme sans garantie spéciale. Il est à craindre que dans un avenir prochain, l'industrie automobile française, dont la vente à crédit totalise 25 % de la production totale pour les véhicules ordinaires et 50 % pour les véhicules industriels, ne soit obligée de restreindre sa fabrication dans des proportions gravement préjudiciables aux travailleurs de toutes sortes qu'elle fait vivre.

La solution normale embrassant le problème dans son ensemble consisterait en l'institution, dans notre législation actuellement insuffisante, de la reconnaissance et de la réglementation de la vente à crédit. Ce ne serait une innovation que pour la France : la réserve de propriété comportant un privilège au vendeur en cas de faillite est reconnue par la loi allemande d'Empire du 16 mai 1894, etc... »

.....

Mais il faut reconnaître qu'une pareille étude, destinée à mettre au point un système législatif absolument nouveau, bouleversant certains principes essentiels de notre Code Civil, et dont les effets s'étendraient à toutes les branches de l'activité économique, nécessite un travail de longue haleine et infiniment délicat.

La proposition actuelle, beaucoup plus simple et souple à la fois, facile à concevoir et à appliquer, qui subsistera même lorsque les locations-ventes seront reconnues officiellement, répond aux besoins immédiats de circonstances nouvelles et particulièrement urgentes.

Examen de la proposition.

D'une part, l'article 2108 du Code Civil accorde un privilège au vendeur d'effets mobiliers non payés à la condition que ceux-ci soient encore en la possession du débiteur. Le même article autorise le droit de revendication, mais seulement pour la vente faite sans terme et si les effets sont toujours en possession de l'acheteur.

La proposition qui nous est soumise rentre donc parfaitement dans le cadre de notre législation ; il convient cependant d'observer qu'elle heurte l'esprit de l'article 2102 lorsqu'elle tend à instituer le droit de suite sur les véhicules ou tracteurs automobiles : l'article 2102, ne visant parmi les biens meubles que ceux restés en la possession du débiteur, a voulu respecter rigoureusement le vieux principe qui règle à l'égard des tiers la propriété apparente et présumée des meubles : « En fait de meubles, possession vaut titre ».

D'autre part et dans le même ordre d'idées, si l'article 550 du Code de Commerce enlève au vendeur de meubles non payés tout droit de propriété et toute possibilité de revendication en cas de faillite du débiteur, c'est également en vertu du même principe : les tiers ne peuvent juger du crédit commercial d'un client que par les biens meubles ou immeubles qu'ils voient en sa possession, la possession valant titre de propriété.

.....

Dans le cadre de la proposition de M. MALINGRE, il serait toujours vrai qu'en fait de meubles possession vaut titre ; la translation de la propriété en matière de véhicules automobiles serait parfaite dès accord des parties contractantes sur la nature de l'objet vendu, le prix et les modalités de paiement ; il n'y aurait aucune réserve de propriété : mais seulement le public serait averti que pour des raisons de nécessité sociale et économique indiscutables, s'attachant plus spécialement à cette branche de la production, les voitures et tracteurs automobiles sont désormais susceptibles d'être l'objet d'un gage spécial, donné par privilège au vendeur ; dès lors, il suffirait d'organiser un système de publicité d'un

contrôle et d'une application faciles, en entourant le contrat de vente de certaines garanties d'authenticité, tout au moins en ce qui concerne la date, pour que les tiers puissent poursuivre dans une sécurité certainement mieux établie de la sorte, la bonne marche de leurs affaires.

Pour cela, le privilège de l'article 2102 du Code Civil serait tout d'abord étendu aux créances représentant le prix de véhicules ou tracteurs automobiles restant dû, en tout ou en partie, soit au vendeur proprement dit, soit à toute personne ayant avancé les fonds pour le paiement de ces objets ; le privilège porterait sur lesdits véhicules ou tracteurs, en quelques mains qu'ils puissent se trouver, sous condition qu'il existe une convention ayant date certaine, et que le privilège résultant de cette convention ait été inscrit sur le registre d'immatriculation, tenu au chef-lieu du département dans lequel la voiture est immatriculée : mention succincte de cette inscription pourra également figurer sur le récépissé de déclaration si le créancier le désire.

Il est bien entendu que, normalement, l'exercice du privilège est exclusif du droit de revendication : il confère seulement un droit de poursuite et de vente sur le bien gagé avec priorité au créancier privilégié sur le prix de vente.

Mais la procédure de vente est longue, également et lourdement onéreuse pour toutes les parties intéressées, féconde d'ailleurs en abus de toutes sortes qui, en définitive, la rendent infructueuse ; il semblerait dès lors plus pratique et plus avantageux à tous les points de vue, de sanctionner l'exercice du privilège en donnant au vendeur de véhicules automobiles la possibilité, soit de faire vendre l'objet donné en gage, soit de le reprendre dans son patrimoine moyennant un prix qui serait fixé à dire d'experts et qui serait à déduire des sommes lui restant dues. Cette hypothèse devrait être envisagée même en cas de faillite.

Ainsi, un régime nouveau, destiné à donner de larges satisfactions à toutes les parties intéressées, pourrait être rapidement et facilement institué, en attendant que notre législation subisse l'importante modification destinée à la mettre en harmonie avec les pratiques et les nécessités de l'activité économique moderne... »

Nous aurons un peu plus loin l'occasion de revenir sur les opinions de l'auteur du précédent rapport. Remarquons toutefois dès maintenant que M. PARÈS a consi-

déré comme solution normale du problème de la vente à crédit une réglementation générale de la réserve de propriété, et cité en exemple les dispositions légales relatives à cette dernière en différents pays.

La possibilité de profiter de l'expérience de ceux-ci restreint d'ailleurs le champ des difficultés à prévoir pour l'établissement en France d'une telle réglementation.

M. PARÈS a ensuite convenu que le régime préconisé par lui ne pouvait avoir qu'un caractère provisoire. Le texte qu'il a proposé de substituer à celui de M. MALINGRE est le suivant :

PROPOSITION DE LOI

Article premier

L'article 2102 du Code Civil est complété de la manière suivante :

9° Les créances représentant le prix du véhicule ou des tracteurs automobiles restant dû en tout ou en partie, soit au vendeur de l'objet proprement dit, soit à toute personne ayant avancé les fonds pour le paiement de ces objets ;

Le privilège ainsi déterminé s'exerce sur lesdits véhicules ou tracteurs, en quelques mains qu'ils puissent se trouver sous condition qu'il résulte d'une convention ayant date certaine avant l'inscription et qu'il eût été inscrit sur le registre d'immatriculation tenu au chef-lieu du département : mention succincte de cette inscription pourra, sur la réquisition du créancier, figurer sur le récépissé de déclaration. Un exemplaire original du contrat de vente, comportant privilège, restera déposé à la préfecture du lieu de l'immatriculation.

Le créancier privilégié pourra même, s'il le désire et de préférence à toute vente judiciaire destinée à réaliser son gage, le reprendre en toute propriété, sous réserve de tenir compte à son débiteur, par déduction sur les sommes restant dues, de la valeur du véhicule ou tracteur, au jour de la reprise, fixée à dire d'experts, lesquels seront désignés par procédure de référé devant la juridiction compétente.

Article 2

L'article 550 du Code de Commerce, modifié par la loi du 12 février 1872, est complété comme suit :

Toutefois le privilège et la faculté de reprise établis par le n° 9 de l'article 2102, s'appliquant à la vente des véhicules et tracteurs automobiles, s'exercent même en cas de faillite.

Cette proposition de loi fut adoptée par la Chambre des Députés, le 3 juillet 1934.

CHAPITRE II

LA LOI DU 29 DECEMBRE 1934

Au nom de la Commission de Législation civile et criminelle, chargée de l'examen du précédent texte, M. VIOLETTE, sénateur, a proposé un rapport dont l'essentiel est reproduit ci-dessous :

« L'industrie de l'automobile qui se développe en France de la façon la plus heureuse, a trouvé dans la vente à crédit un moyen à la fois de satisfaire aux besoins de sa clientèle et de conjurer, pour partie, les effets de la crise économique si grave que nous traversons.

Or une jurisprudence récente de la Cour de Cassation, par un arrêt du 8 novembre, vient d'arrêter l'essor de cette industrie. — En effet, la Cour Suprême vient de décider que le contrat par lequel une personne vend et livre un objet moyennant un prix total payable en plusieurs versements, même avec stipulation que le vendeur restera propriétaire jusqu'au paiement total des prix, constitue, d'après les termes mêmes de l'acte, une vente sous condition. Dès lors, doit être annulé l'arrêt qui a vu dans une telle convention un contrat de prêt à usage et condamné pour abus de confiance l'acquéreur qui, avant d'avoir payé la totalité du prix, a détourné l'objet vendu.

Dans ces conditions, les vendeurs à crédit d'automobiles, qui déjà couraient de si grands risques, sont complètement désarmés non seulement contre l'insolvabilité, mais aussi contre la mauvaise foi de leurs débiteurs.

La Chambre des Députés, pour remédier à cette situation, avait voté sans débat un texte qu'il est nécessaire de reproduire de façon intégrale...

.....
Ce texte est malheureusement impossible à défendre en

droit. Il ne donnerait, par ailleurs, qu'une protection illusoire au créancier.

Avant de justifier cette double observation, il n'est pas inutile de dire combien il serait dangereux de surcharger encore l'article 2102 du Code Civil et créer de nouveaux privilèges, c'est aussi aggraver les complications résultant de la question si difficile à résoudre de l'ordre des privilèges.

Mais d'abord, qu'est-ce qu'un privilège ? C'est, dit COLMET DE SANTERRE, une hypothèque privilégiée, c'est-à-dire un droit de préférence et un droit de suite qui donne au créancier un droit préférable à celui des créanciers hypothécaires, alors même qu'il est postérieur en date.

Donc, le privilège s'exerce sur *un prix*.

Qu'est-ce qu'un gage ? C'est un droit privatif qui donne au créancier un droit de préférence sur la chose que le propriétaire a voulu laisser entre les mains de son créancier pour garantir l'exécution d'un contrat.

Or, le texte de la Chambre prétend à organiser tout à la fois un privilège et un gage.

Du reste, l'article 2102, paragraphe 4, précise que la première condition pour qu'il y ait privilège sur le prix d'effets mobiliers non payés, soit que le débiteur ait acheté à terme ou sans terme, il faut *qu'ils soient encore en la possession du débiteur*. Or pour l'automobile achetée d'occasion, le grand risque c'est que par l'effet d'une ou de plusieurs reventes frauduleuses, le véhicule cesse d'être en la possession du débiteur, donc plus possibilité de faire jouer l'article 2102.

Il est vrai que le même article envisage, sous le même numéro, une revendication de la chose vendue, mais dans des cas tout à fait exceptionnels, et la première condition c'est que la vente ait été faite sans terme ; or, justement, nous sommes dans l'hypothèse nécessaire d'une vente à tempérament. Voici d'ailleurs le deuxième paragraphe du numéro 4 de l'article 2102 :

« Si la vente a été faite sans terme, le vendeur peut même revendiquer ces effets tant qu'ils sont en la possession de l'acheteur, etc... »

Ces observations suffiraient déjà à faire repousser l'article 2 du texte de la Chambre qui prétend donner au créancier le droit de reprise « *établi, dit-il, par le n° 9 de l'article 2102* ». Le n° 9 n'est du reste ici qu'une faute d'im-

pression. Il faut lire le n° 4, mais le n° 4 condamne de la façon la plus absolue le texte de la Chambre et interdit, ainsi qu'il vient d'être expliqué, d'utiliser la loi projetée pour les fins prévues par ses auteurs.

Nous venons donc déjà de démontrer qu'à ce premier point de vue, l'ensemble des dispositions qu'on nous demande de voter ne sont pas compatibles avec la théorie générale de l'article 2102. Mais voyons aussi ce qui se passerait dans la pratique.

Le privilège, en effet, ne s'exerce en principe que sur *un prix*, ce qui suppose nécessairement une vente.

Mais comment, dans notre espèce, le créancier provoquerait-il la vente ? Le texte de la Chambre ne le dit pas. Dès lors, pas d'autre moyen que le droit commun, c'est-à-dire une action en justice réclamant condamnation. A cette action en justice, il faudrait bien entendu appeler tous les acheteurs successifs de l'automobile. Puis en vertu du jugement, commandement, saisie mobilière, vente.

Se représente-t-on les frais d'une telle procédure ? Certes de trois à quatre mille francs pour le moins, s'il n'y a pas appel.

Et quand l'heure de la vente viendra, pendant tous les délais de la procédure, l'automobile aura roulé et additionné les kilomètres. Elle sera complètement dépréciée, la vente ne rapportera même pas de quoi payer les frais, si même au cours de la procédure et avant la saisie, elle n'a pas encore changé de mains.

Mais même si le prix de vente de l'automobile n'est pas négligeable, le vendeur ne sera pas seul à intervenir, car le même article 2102 précise que le privilège du vendeur de l'automobile ne s'exercera qu'après celui du propriétaire du logement ou du fonds de commerce, à moins qu'il ne soit prouvé que ce propriétaire avait connaissance que le meuble n'appartenait pas au locataire.

En réalité, ce serait donc presque toujours une distribution du prix à la suite d'une contribution, c'est dire que pratiquement, dans le système de la Chambre, le vendeur ne toucherait rien.

Il faut donc trouver autre chose et pour cela se référer non à l'idée du privilège, mais à l'idée du gage, non à l'article 2102, mais aux articles 2074 et 2076 et aux articles 91 et suivants du Code de Commerce.

Il faut remarquer du reste qu'en se rattachant à l'idée du

gage, on règle la question de publicité, car le Code Civil ne prévoit aucune mesure de publicité pour le gage, sauf lorsqu'il s'agit du nantissement d'un fonds de commerce. Lorsque, par exemple, on remet des titres-en gage, il n'y a aucun registre public qui ait pour mission d'enregistrer et de conserver la trace à usage des tiers.

Sans doute, il faudra dans chaque préfecture ouvrir un registre pour recevoir les déclarations de constitution de gage, mais ce sera moins pour recevoir les déclarations de constitution de gage, et réaliser une publicité que pour pouvoir déclarer en vertu d'une fiction de la loi, l'inscription sur ce registre, témoignera pour le créancier gagiste d'une volonté de rétention du véhicule qui aura cette conséquence juridique que tant que le véhicule restera inscrit sur le registre, il sera réputé entre les mains du créancier gagiste.

Sans doute une telle présomption est-elle forcée ? Cependant il ne manque pas dans notre législation de précédents qui peuvent être invoqués. Les avions, les bateaux qui se déplacent hors de la main du créancier, sont susceptibles d'hypothèques, et spécialement pour les avions, c'est une inscription sur un registre tenu au Ministère de l'Air qui conserve le droit.

Mais en dehors de ces cas, l'article 92 du Code de Commerce autorise le gage sur des marchandises dont le créancier gagiste ne possède que le connaissance ou la lettre de voiture. Sans doute, le connaissance et la lettre de voiture font en quelque sorte juridiquement corps avec la marchandise : dans notre espèce, nous sommes obligés d'imaginer une fiction certes plus audacieuse, mais nous le faisons parce qu'il est de la nature de la marchandise automobile d'être toujours en déplacement.

Au demeurant, notre texte aura un autre effet, également très souhaitable, il gênera beaucoup l'industrie du « carambouillage », car avant d'acheter un véhicule d'occasion, les amateurs prudents ne manqueront pas d'aller se renseigner à la préfecture.

On remarquera que, dans notre système, il ne peut résulter aucune responsabilité pour les préfectures, contrairement au texte de la Chambre. En effet, en exigeant que soit délivré au créancier gagiste un reçu de sa déclaration, c'est le créancier que nous rendons responsable en cas d'erreur, puisqu'il se trouvera en faute de n'avoir pas contrôlé la parfaite conformité de la mention avec sa déclaration. Par ail-

leurs, c'est ce reçu que le créancier gagiste aura en mains qui sera réputé comme l'analogue de la lettre de voiture ou du connaissement dont la possession, dit l'article 92 du Code de Commerce, établit une présomption *juris et de jure* que le gage est entre les mains du créancier.

La radiation incombera au créancier gagiste dès qu'il sera satisfait et s'il ne la réclame pas, il commettra une faute. »

Les projets et rapports précédents ont été rassemblés par nous à l'aide de l'ouvrage précité de MM. TROULLIER et Adolphe LACAN, et de la revue de M. SCHAFFHAUSER : « Les lois nouvelles » (n° du 1^{er} février 1935, pp. 118 et 119), dont les indications nous ont été d'un grand secours ; notons ici que les passages les plus intéressants des travaux préparatoires de la loi du 29 décembre 1934, auxquels nous nous sommes reporté, sont les suivants : Sénat, n°s 508 et 628. Chambre des Députés, 3067, 3702 et in-8° 615.

Les critiques développées par M. VIOLETTE, dans son rapport et basées d'une part sur la théorie générale de l'article 2102 du Code Civil, d'autre part sur les frais de procédure à prévoir, sont fort justes, mais ses conclusions relatives au gage sont par ailleurs très discutables. Il estime que le véhicule dont l'inscription est en cours doit être réputé entre les mains du créancier gagiste, mais reconnaît lui-même que « ...sans doute une telle présomption est-elle un peu forcée ?... ». Le projet présenté ensuite par M. Viollette fut adopté sans débat par le Sénat, puis par la Chambre des Députés, le 29 décembre 1934, sur le rapport de M. Parès, qui s'était rallié audit texte, après avoir toutefois fait des restrictions et proposé la reconnaissance légale de la réserve de propriété dans la vente à crédit. Avec la critique approfondie de ladite loi, nous ferons celle du texte de M. Viollette par la même occasion, puisque l'une est la reproduction de l'autre.

LOI DU 29 DÉCEMBRE 1934

Article premier. — Tout contrat de vente à crédit de véhicule automobile devra faire l'objet d'un acte sous seing privé dûment enregistré, rédigé dans les termes de l'arti-

cle 2074 du Code Civil. L'enregistrement de cet acte sera fait au droit fixe.

Art. 2. — Les vendeurs, cessionnaires de créance, escompteurs et prêteurs de deniers pour l'achat à crédit d'une automobile, devront pour conserver leur gage dans les termes de l'article 2076, en faire mention sur un registre spécial à souche qui sera ouvert à cet effet dans toutes les préfectures. La mention dont il vient d'être parlé rappellera la constitution de gage dont le véhicule est l'objet, le nom de l'acheteur et du créancier et la date de l'enregistrement du contrat.

La déclaration sera faite à la préfecture qui aura délivré la carte grise.

Un reçu de la déclaration devra être délivré au créancier gagiste et ce reçu répètera littéralement la mention portée à la souche. Par la délivrance de ce reçu, le créancier gagiste sera réputé avoir conservé la marchandise en sa possession.

Le créancier sera seul responsable de l'insuffisance ou de l'irrégularité de la déclaration qu'il n'aurait pas contrôlée.

La radiation de la mention incombera au créancier gagiste et le reçu qui lui sera délivré constatera que la mention se trouve désormais anéantie.

Art. 3. — La réalisation du gage se fera, quelle que soit la qualité du débiteur, conformément aux dispositions de l'article 93 du Code de Commerce.

Art. 4. — La présente loi sera imprimée au verso de la carte grise.

Art. 5. — La présente loi est applicable à l'Algérie et aux Colonies.

La précédente loi, publiée au *Journal Officiel* du 1^{er} janvier 1935 est entrée en vigueur à Paris le 3 janvier, et en province un jour franc après l'arrivée dudit journal au chef-lieu de chaque arrondissement.

Les articles 2074 et 2076 du Code Civil, et 93 du Code de Commerce sont ainsi conçus :

Article 2074. — Ce privilège n'a lieu qu'autant qu'il y a un acte public ou sous seing privé, dûment enregistré, contenant la déclaration de la somme due, ainsi que l'espèce et la nature des choses remises en gage, ou un état annexé de leurs qualité, poids et mesures.

La rédaction de l'acte par écrit et son enregistrement ne sont néanmoins prescrits qu'en matière excédant la valeur de 500 francs.

Article 2076. — Dans tous les cas, le privilège ne subsiste sur le gage qu'autant que ce gage a été mis et est resté en la possession du créancier ou d'un tiers convenu entre les parties.

Art. 93. — A défaut de paiement à l'échéance, le créancier peut, huit jours après une simple signification faite au débiteur et au tiers bailleur de gage, s'il y en a un, faire procéder à la vente publique des objets donnés en gage.

Les ventes autres que celles dont les agents de change peuvent seuls être chargés sont faites par le ministère des courtiers.

Toutefois, sur la requête des parties, le Président du Tribunal de Commerce peut désigner, pour y procéder, une autre classe d'officiers publics. Dans ce cas, l'officier public, quel qu'il soit, chargé de la vente, est soumis aux dispositions qui régissent les courtiers relativement aux formes, aux tarifs et à la responsabilité.

Les dispositions des articles 2 à 7 inclusivement de la loi du 28 mai 1858 sur les ventes publiques sont applicables aux ventes prévues par le paragraphe précédent.

Toute clause qui autoriserait le créancier à s'approprier le gage ou à en disposer sans les formalités ci-dessus prescrites, est nulle.

CHAPITRE III

INSTRUCTIONS ADMINISTRATIVES ET FORMALITES

Pour donner aux Préfets les précisions destinées à faciliter l'application de la loi du 29 décembre 1934, les Ministres intéressés leur ont adressé conjointement le 18 février 1935 une circulaire fixant les détails de la procédure à suivre et dont le texte est reproduit par le « Guide de la vente à crédit », publié sous les auspices de la Chambre nationale du commerce de l'automobile.

Les vendeurs à crédit d'automobiles qui veulent pouvoir invoquer, le cas échéant, à leur profit la loi du 29 décembre 1934 doivent accomplir un certain nombre de formalités avec le plus grand soin. Les indications ci-après leur permettront de s'y conformer sans erreur ni omission.

RÉDACTION D'UN ACTE SOUS SEING PRIVÉ

L'acte doit être rédigé dans les termes de l'article 2074 du Code Civil, c'est-à-dire contenir « la déclaration de la somme due ainsi que l'espèce et la nature des choses remises en gage ».

a) *Si le contrat de vente à crédit est fait sans l'intervention d'un organisme de crédit*, il suffira d'ajouter à la formule de vente indiquant la spécification du véhicule, ainsi que les conditions de paiement, de la manière propre à chaque vendeur, une clause telle que la suivante : « En conformité de la loi du 29 décembre 1934, le véhicule vendu et spécifié ci-dessus est affecté en gage pour la sûreté du prix de vente (ou du solde du

prix de vente) payable à terme tel qu'il est indiqué plus haut ».

Dans ce cas, l'acte devra être rédigé en trois exemplaires :

- un pour l'Acheteur ;
- un pour le Vendeur ;
- un pour l'Enregistrement.

b) *Si le contrat de vente est fait avec l'intervention d'un organisme de crédit*, l'acte pourra être rédigé conformément au modèle donné en annexe. Il convient de remarquer qu'il y a lieu de s'en tenir exactement à la formule proposée pour éviter toute difficulté fiscale, notamment pour ne pas être exposé à payer le droit de 1,50 % sur les cessions de créances.

Dans ce cas, l'acte devra être rédigé en quatre exemplaires :

- un pour l'Acheteur ;
- un pour le Vendeur ;
- un pour l'Organisme de crédit ;
- un pour l'Enregistrement.

Le contrat sera enregistré au droit fixe de 22 fr. 50 même s'il contient des dispositions accessoires telles que celles qui figurent dans le modèle d'acte annexé. (Subordination de la vente à la condition suspensive que la Société de crédit accepte d'escompter les traites représentant la fraction du prix payable à terme, et affectation du gage à cette Société de crédit).

Chacun des exemplaires devra être établi sur papier timbré avant utilisation. Le timbrage peut résulter de l'apposition d'un timbre mobile de dimension.

La *déclaration d'inscription de gage* sera faite par le créancier-gagiste à la Préfecture qui aura délivré la carte grise. Il sera fait usage de la formule (modèle 1) prévue par la Circulaire aux Préfets.

Le *reçu d'inscription de gage* sera remis à la Préfecture en même temps que la déclaration d'inscription. Il sera établi sur une formule (modèle n° 2) remplie à l'avance par le créancier-gagiste. La formule sera ensuite retournée au déclarant, revêtue de la signature du

Préfet. Le déclarant devra joindre une enveloppe timbrée pour ce retour.

La *demande de radiation d'inscription de gage* qui, aux termes de l'article 2 de la loi doit être faite par le créancier-gagiste, sera établie sur une formule (modèle n° 3).

Le *reçu de demande de radiation d'inscription de gage* sera remis à la Préfecture en même temps que la demande de radiation. Il sera établi sur une formule (modèle n° 4) remplie à l'avance par le créancier-gagiste. La formule sera ensuite retournée au demandeur, revêtue de la signature du Préfet. Le demandeur devra joindre une enveloppe timbrée pour ce retour.

OBSERVATIONS GÉNÉRALES

L'inscription et la radiation du gage incombent au créancier-gagiste, seul responsable, d'après la loi, de l'insuffisance ou de l'irrégularité de la déclaration qu'il n'aurait pas contrôlée.

Timbre : Les déclarations d'inscription et les demandes de radiation de gage, ainsi que les reçus y afférents délivrés par les Préfectures, sont assujetties au *timbre de dimension* (4 francs). Le timbrage, qui doit être effectué avant l'utilisation de l'imprimé, peut résulter de l'apposition d'un timbre mobile de dimension.

Les formalités sont les mêmes pour les tracteurs agricoles, mais la déclaration devra être faite au domicile de l'acheteur à crédit, et, les tracteurs ne circulant pas sous le couvert de cartes grises, il est conseillé de faire figurer dans les différentes déclarations, aux fins d'identification, le numéro du moteur du véhicule.

Le commerce des voitures d'occasion est susceptible de donner lieu à certaines difficultés particulières qu'il sera facile d'éviter en suivant les recommandations ci-après :

Les acheteurs devront se renseigner à la Préfecture où le véhicule a été immatriculé en dernier lieu, pour savoir s'il existe ou s'il n'existe pas une mention de gage relative à la voiture qu'ils se proposent d'acheter

et se faire délivrer une attestation de non inscription ou, en cas d'inscription, provoquer la radiation de celle-ci.

Faute de prendre ces précautions, les acheteurs non seulement rencontreraient des difficultés pour obtenir une nouvelle carte grise, mais encore s'exposeraient à se voir recherchés par un créancier-gagiste bénéficiaire de mention, et à être tenus de restituer la voiture sans indemnité.

Lorsqu'un organisme de crédit prête son concours à la vente d'une voiture d'occasion, il devra de même s'assurer que la voiture vendue n'est pas déjà frappée d'une constitution de gage, ce qui aurait évidemment pour effet de le priver de toute garantie quant au recouvrement de sa créance.

CHAPITRE IV

FORMULE DE VENTE A CREDIT D'AUTOMOBILES

Ainsi que nous l'avons indiqué par ailleurs, la mise en vigueur de la loi du 29 décembre 1934 a donné lieu à modification des contrats-types adoptés auparavant par les vendeurs à crédit d'automobiles.

Nous choisirons comme exemple de formule actuellement employée celle de la Société anonyme des automobiles Peugeot, établie par M. Colin, Directeur du Contentieux de la Diffusion Industrielle Nationale, auquel nous devons en outre de précieux renseignements sur les questions juridiques touchant à la vente à crédit des automobiles. Sa formule définit d'une façon complète et précise les obligations des parties et les conséquences éventuelles de leur non-exécution. Comportant d'autre part l'intervention d'un organisme de financement, elle présente l'avantage de s'adapter au cas le plus complexe que l'on puisse rencontrer dans la pratique.

SOCIETE ANONYME DES AUTOMOBILES PEUGEOT au capital de 240 millions de francs

CONTRAT DE VENTE A CREDIT

Entre les Soussignés :

La Société Anonyme des AUTOMOBILES PEUGEOT, au capital de 240 millions de francs, dont le siège social est à PARIS, 68 à 104, quai de Passy,

Représentée aux présentes par M d'une part ;

La Société anonyme DIFFUSION INDUSTRIELLE NATIONALE (D. I. N.), au capital de 20 millions de francs, dont le siège est à Paris, 68 à 104, quai de Passy,

Représentée aux présentes par M d'autre part ;

Et M demeurant à
encore d'autre part,

Il a été dit, convenu et arrêté ce qui suit :

Par les présentes, la Société anonyme des AUTOMOBILES PEUGEOT vend, aux conditions stipulées ci-dessous, à M.....
..... ci-après désigné l'acheteur, une voiture automobile PEUGEOT, modèle, force, type, carrosserie, couleur, pneus, N° du moteur, N° d'immatriculation, moyennant le prix de, sur lequel l'acheteur a payé au comptant la somme de

Quant au surplus, l'acheteur s'oblige et oblige après lui ses héritiers, successeurs et ayants cause solidairement et indivisiblement entre eux, à le payer de la façon suivante :

..... à la livraison et
en traites égales de chacune,
dont la première aura son échéance

CONDITIONS GENERALES

ARTICLE PREMIER. — Cette vente est faite conformément :

Aux conditions générales de la Société anonyme des AUTOMOBILES PEUGEOT, sauf en ce qui concerne les parties qui seraient en opposition avec les dispositions des présentes. L'acheteur déclare en avoir reçu un exemplaire et en avoir pris connaissance.

Aux dispositions de la loi du 29 décembre 1934 pour faciliter l'acquisition des véhicules automobiles.

Et aux articles 2074 et 2076 du Code civil.

Art. 2. — Afin de faciliter cette vente, les traites ont été tirées par la Société anonyme des AUTOMOBILES PEUGEOT et acceptées par l'acheteur à l'ordre de la D. I. N. ci-dessus désignée, qui en assure l'escompte et en devient tiers porteur.

En conséquence, l'acheteur affecte au profit de la D. I. N. à titre de gage et nantissement la voiture automobile Peugeot ci-devant désignée dont il s'est rendu acquéreur, de la Société anonyme des AUTOMOBILES PEUGEOT.

Cette affectation en nantissement est faite, consentie et acceptée pour sûreté, conservation et avoir paiement du montant des traites acceptées par l'acheteur au bénéfice de la D. I. N., tiers escompteur, ou de toutes autres traites créées ainsi qu'il est prévu à l'article 3 ci-après, ainsi que tous frais, intérêts et accessoires de droit.

La mention de ce privilège sera faite à la diligence de la D. I. N. sur le registre à ce destiné, institué par l'article 2 de la loi du 29 décembre 1934.

Art. 3. — Il est expressément convenu que le défaut de paiement à son échéance d'une seule des traites souscrites ou de celles qui pourraient être créées en remplacement pour prorogation de délais d'échéances, ou pour toutes autres causes, constaté par un protêt, aucune novation ne pouvant être opposée par l'acheteur du fait de ces remplacements ou prorogations qui n'interviennent qu'à sa demande et dans son seul intérêt, entraînera l'exigibilité immédiate des traites restant dues si bon semble à la D. I. N., la restitution du véhicule huit jours après une simple sommation demeurée infructueuse.

Dans ce cas la D. I. N. pourra procéder à la réalisation de la voiture automobile constituant son gage, selon les dispositions de l'article 93 du Code de Commerce et de la loi du 29 décembre 1934.

Le recouvrement des sommes restant dues à la D. I. N. après réalisation de son gage aura lieu dans les termes du droit commun.

Faute par l'acheteur de restituer le véhicule nanti dans le délai de huitaine de la sommation à lui faite, la D. I. N. se réserve très expressément le droit de se pourvoir conformément aux dispo-

sitions de l'article 400 du Code pénal régissant le détournement de gage.

Toutes ventes, toutes remises en gage ou garantie sous quelque forme qu'elles soient faites, tout prêt contracté comportant par l'acheteur dessaisissement de la voiture nantie ne pourront en aucun cas être opposables à la D. I. N.

Ils entraîneront, ainsi que la faillite et la liquidation judiciaire, l'exigibilité immédiate du solde des sommes restant dues à la D. I. N.

Cette dernière pourra poursuivre la réalisation de son gage à l'encontre de tous syndics, liquidateurs judiciaires ou amiables, tiers acquéreurs, tiers détenteurs ou autres, comme prévu aux paragraphes précédents.

Art. 4. — Le paiement des traites ne pourra être refusé ni différé sous aucun prétexte, même en cas de contestation relative à l'application des clauses de garantie du vendeur.

Art. 5. — L'acquéreur aura la faculté de se libérer par anticipation des traites restant dues. Il bénéficiera alors d'un escompte de 5 % l'an sur les sommes réglées par anticipation.

Art. 6. — Il est formellement convenu que la caution en vertu de ce qui précède pourra être poursuivie en même temps que le débiteur principal, et ce, sans discussion préalable.

Art. 7. — La présente vente à crédit est subordonnée à la condition suspensive que la D. I. N. accepte d'escompter les traites en représentation de la fraction du prix payable à terme, laquelle acceptation résultera de la signature de la D. I. N. au bas des présentes.

Art. 8. — Si l'acquéreur n'est titulaire d'aucune police d'assurances antérieure à son acquisition, il devra souscrire obligatoirement une police d'assurances couvrant au minimum le vol et l'incendie pour la valeur du véhicule et les accidents causés aux tiers pour une somme ne pouvant être inférieure à 200.000 francs par véhicule.

Cette police sera souscrite obligatoirement par l'intermédiaire de la D. I. N. à une Compagnie de son choix, notoirement solvable, sans que pour cela la D. I. N. n'assume de ce fait aucune responsabilité.

Si l'acquéreur est déjà titulaire antérieurement à son acquisition et pour une précédente voiture, de polices d'assurances présentant les garanties voulues il devra les remettre en communication et en faire reporter l'effet sans délai sur le véhicule faisant l'objet de la présente demande, et ce, jusqu'à complet paiement du véhicule.

Pour le vol et l'incendie, s'il est déjà assuré pour ces risques, l'acquéreur devra faire établir un avenant en faveur de la D. I. N., stipulant qu'en cas de sinistre, aucun paiement ne pourra être fait hors la présence de la D. I. N. ou de son mandant entre les mains de qui les paiements devront être effectués.

Dans ce cas, l'indemnité versée par la Compagnie servira d'abord à régler les sommes restant dues à la D. I. N., le solde revenant ensuite intégralement à l'acheteur.

Si au contraire l'acheteur n'est pas encore assuré pour le vol ou l'incendie (ou un seul de ces risques), il devra souscrire obligatoirement les polices d'assurances par l'intermédiaire de la D. I. N. qui ne pourront être dénoncées avant l'expiration du crédit.

Art. 9. — Pour toutes contestations à naître de l'exécution du présent contrat, les parties déclarent expressément faire attribution de juridiction aux Tribunaux compétents du département de la Seine ou au choix de la D. I. N. aux Tribunaux du domicile du défendeur, pour connaître les litiges pouvant survenir entre elles.

Les frais des présentes, les formalités subséquentes, ainsi que

ceux à exposer pour la réalisation du gage s'il y est procédé, sont à la charge de l'acheteur qui s'y oblige.

Fait en quadruple exemplaire à Paris, le 193..

Signature de l'Acheteur :

(Ecrire en toutes lettres : « *Lu et approuvé* »).

SOCIETE DES AUTOMOBILES PEUGEOT,

DIFFUSION INDUSTRIELLE NATIONALE

PROPOSITION D'ASSURANCE

M....., soussigné, demeurant à,
rue, n°

(Rayer la partie inutilisée)

Déclare être titulaire des polices d'assurances suivantes souscrites aux Compagnies :

Cie, police N°, Cie,
police N°, et couvrant les risques suivants :

Accidents causés aux tiers, Fr.

Accidents causés au véhicule, Fr.

Incendie :

Risques divers, Fr.

Recours des tiers, Fr.

Vol, Fr.

Ces polices, souscrites en date du,
sont résiliables le

*Joindre en communication les polices dont le soussigné
est déjà titulaire*

Je m'engage à faire établir de suite pour chaque police un avenant de changement en y incorporant la clause suivante :

« Il est convenu d'un commun accord entre les parties, qu'en
« cas de vol ou incendie du véhicule, le règlement des dommages
« ne pourra être fait qu'en présence de la SOCIETE ANONYME
« DES AUTOMOBILES PEUGEOT ou de son mandant entre les
« mains de qui les paiements devront être effectués ».

Vous demande de le faire assurer ainsi que le véhicule ci-après
désigné contre les risques suivants :

Accidents causés aux tiers (minimum 200.000 fr.), Fr.

Accidents causés au véhicule, Fr.

Incendie :

Risques divers, Fr.

Recours des tiers, Fr.

Vol, Fr.

Cette police sera souscrite obligatoirement par les soins de la
DIFFUSION INDUSTRIELLE NATIONALE.

*Le souscripteur devra verser le montant approximatif de la
première prime avant la prise de livraison du véhicule objet de la
demande.*

La différence, s'il y a lieu, sera remboursée ou réclamée lors de
l'établissement définitif de la police.

En cas de sinistre, l'indemnité versée par les Compagnies servira d'abord à régler les sommes restant dues au fournisseur. Le solde reviendra ensuite intégralement au preneur.

(Ecrire en toutes lettres : « *Lu et Approuvé* »).

Dater et signer :

ASSURANCES

1° Lorsque le client n'est titulaire d'aucune police d'assurance antérieure à sa demande, il doit souscrire obligatoirement, par les soins de la DIFFUSION INDUSTRIELLE NATIONALE, une police comprenant au minimum :

a) LES ACCIDENTS CAUSES AUX TIERS : Garantie minima de 200.000 francs ;

b) LE VOL : Garantie de la valeur du véhicule ;

c) INCENDIE (Risques directs, Recours des tiers) : Garantie de la valeur du véhicule.

Il pourra, s'il le désire, demander des garanties plus complètes (tous risques) ou plus élevées, en ce qui concerne les accidents causés aux tiers.

2° Si le client est déjà titulaire d'une police d'assurance ayant pris effet antérieurement à sa demande de crédit et dont il désire reporter le bénéfice sur le véhicule faisant l'objet de sa demande, il est prié de bien vouloir envoyer immédiatement ces polices en communication à la DIFFUSION INDUSTRIELLE NATIONALE.

Si lesdites polices comprennent :

a) LES ACCIDENTS CAUSES AUX TIERS : Garantie minima de 200.000 francs ;

b) LE VOL : Garantie de la valeur du véhicule ;

c) L'INCENDIE : Garantie du véhicule et recours des tiers, il ne sera tenu de souscrire aucune police en supplément.

Si, au contraire, lesdites polices ne comprennent pas le minimum imposé ci-dessus, il devra souscrire, par les soins de la DIFFUSION INDUSTRIELLE NATIONALE, les polices d'assurances complémentaires nécessaires pour couvrir au total le minimum imposé.

C'est ainsi que, si le client est seulement titulaire d'une police d'assurance portant garantie pour les accidents causés aux tiers (200.000 francs ou davantage), il devra souscrire obligatoirement les polices d'assurances complémentaires suivantes :

a) LE VOL : Garantie de la valeur du véhicule ;

b) L'INCENDIE : Garantie de la valeur du véhicule et recours des tiers.

QUESTIONNAIRE

à remplir et destiné à faciliter l'établissement
de la police d'assurance

Concernant une voiture automobile
Marque, Force en CV, Année de construction, Nombre de places, Carrosserie, Valeur

Caractéristiques. — Type, N° dans la série du type, N° d'immatriculation

Usage du véhicule. — Promenade exclusivement
Promenade et affaires, Commerce, Entreprise de camionnage (Bien préciser le ou les usages).

La conduite doit-elle être faite exclusivement par l'assuré ? (Dans l'affirmative, depuis quand êtes-vous titulaire du permis de conduire).

Possédez-vous plusieurs véhicules automobiles ?

Avez-vous déjà été assuré à une autre Compagnie ?

L'êtes-vous encore ?

CHAPITRE V

APPLICATION DE LA LOI DU 29 DECEMBRE 1934

Dans la plupart des cas, l'acheteur à crédit remplit intégralement ses obligations et le droit de gage du vendeur disparaît à l'expiration du délai prévu au contrat. Quelquefois, l'acquéreur fait défaut à une échéance et le créancier, en raison des renseignements qu'il possède sur son débiteur, ne veut pas ou plus lui accorder de délais. S'il s'est conformé en temps utile aux formalités indiquées plus haut, il peut invoquer à son bénéfice la loi du 29 décembre 1934. Quelle sera alors, dans les différentes éventualités, la procédure à suivre ?

La loi susvisée a décidé que la réalisation du gage aurait lieu conformément à l'article 93 du Code de commerce. Le créancier-gagiste impayé d'une traite protestée devra donc procéder comme suit. A sa requête, sommation sera faite à l'acheteur d'avoir à payer dans le délai de huitaine, le solde de son prix d'acquisition, exigible en vertu du contrat de vente à crédit.

La sommation indiquera que, faute de paiement dans ledit délai, le débiteur aura, dans le même temps, à restituer au créancier-gagiste, dans tel lieu que ce dernier devra indiquer, le véhicule ayant fait l'objet de la constitution de gage pour être, ultérieurement, procédé à sa requête à la vente aux enchères publiques de ce véhicule. Elle indiquera également que, faute de paiement ou de restitution, le créancier-gagiste se réserve expressément de se pourvoir par les voies extraordinaires en application des dispositions de l'article 400, parag. 5, du Code pénal.

Il faut ensuite distinguer trois cas :

a) LE DÉBITEUR PAIE : contre règlement du solde du découvert, il lui est fait remise des traites souscrites par lui, et bonification de ce qui est prévu au contrat en cas de paiement anticipé. Enfin il doit lui être délivré mainlevée de l'inscription de gage, à la diligence du créancier-gagiste.

b) LE DÉBITEUR REMET LE VÉHICULE DANS LE DÉLAI FIXÉ : il va s'agir de réaliser le gage. Sa vente, contrairement à celles de marchandises gagées, qui s'effectuent par lots, ne peut être faite par courtier assermenté, qui n'a pas qualité. Ceci est prévu du reste à l'article 93 précité, suivant lequel la vente peut être faite par toute autre classe d'officiers publics désignés par le Président du Tribunal de commerce. Une requête sera donc présentée à ce dernier pour faire commettre un commissaire-priseur. Cet officier public nommé, on fixera le jour de la vente et on invitera le débiteur à s'y trouver si bon lui semble en l'informant qu'il y sera procédé tant en absence que présence, le prix à en provenir devant être remis au créancier à concurrence du montant de sa créance privilégiée, en principal, intérêts et frais.

La vente faite, le prix versé, le créancier-gagiste établira son compte, et pourra, s'il le désire, poursuivre son débiteur, mais cette fois comme simple créancier chirographaire; en recouvrement du solde qui lui restera alors dû.

c) LE DÉBITEUR N'A PAS REMIS LE VÉHICULE ET LE DÉLAI DE HUITAINE EST EXPIRÉ : l'action pénale s'impose. Elle pourra être suivie, soit par voie de citation directe en Police correctionnelle, soit par voie de plainte entre les mains du Doyen des Juges d'instruction avec constitution de partie civile. Cette dernière manière d'agir est intéressante, mais plus onéreuse.

Le créancier-gagiste devra demander, en se portant partie civile, condamnation du débiteur, même par corps, au paiement des sommes lui restant dues en principal, intérêts et frais, à titre de restitution. Il pourra également demander l'allocation de dommages-intérêts à raison du préjudice qui lui est causé.

Ici, une question se pose :

Le défaut de restitution du véhicule dans la huitaine de la sommation constitue-t-il à lui seul l'élément du délit prévu et puni par les articles 400, parag. 5, et 401 du Code pénal ? Il semble, sous réserve de la jurisprudence qui pourra se former sur la question, que l'on doive répondre par la négative.

En effet, pour que le délit reproché soit consommé, il faut que le débiteur ait « détruit ou détourné, ou tenté de détruire ou détourner », l'objet remis en gage. Une sommation restée sans effet établit-elle ce délit ? N'oublions pas que le véhicule est gagé, et qu'en principe, il ne peut changer de mains ni faire l'objet d'une vente. Sauf preuve contraire, le véhicule est donc toujours censé être en la possession du débiteur. Ce dernier n'a fait, jusqu'alors, que « ne pas le représenter », et peut fort bien continuer à l'avoir en sa possession. Il faudrait donc, pour établir le délit d'une manière certaine, assigner, à l'expiration du délai de la sommation, le débiteur en référé pour se faire autoriser à effectuer la reprise du véhicule, dans tout endroit où il pourrait se trouver, au besoin avec l'assistance du commissaire de police et de la force armée. S'il est fait échec par le débiteur à l'exécution de cette décision de Justice, le délit sera établi et résultera du refus de restitution constaté au procès-verbal de reprise dressé en exécution de l'ordonnance.

On pourrait également envisager, pour éviter les frais d'une instance en référé et la perte de temps, une sommation interpellative réitérant la précédente et devant amener une réponse positive du débiteur ainsi interpellé, mais il n'est pas certain que le débiteur puisse être personnellement rencontré et cette sommation faite à une tierce personne, ne répondrait pas à l'objet recherché.

En règle générale et dans la mesure du possible, le créancier-gagiste devra toujours tenter de connaître le lieu où le véhicule qu'il entend revendiquer est garé. S'il y parvient, il devra faire, préalablement à toute procédure de réalisation de gage, une saisie arrêt opposi-

tion ou défense aux mains du tiers détenteur du gage.

Signalons, pour terminer, que la réalisation du gage s'effectue en général, le cas échéant, sans difficulté à l'égard des syndics des faillites et liquidations judiciaires.

Nous allons maintenant préciser certains points particuliers relatifs à l'application de la loi du 29 décembre 1934, et utiliserons entre autres documents l'article de M. VALERAY sur la vente à crédit d'automobiles, paru dans le « Recueil Général des lois, décrets et arrêtés » (année 1935, n° 6, pp. 129 et s.) :

« »

5. — *Ventes visées par la nouvelle loi.* — Il s'agit, dans les termes de l'article premier, de « tout contrat de vente à crédit de véhicule automobile ».

L'expression « véhicule automobile », en tant qu'elle s'applique au transport terrestre, est aussi large que possible. Elle comprend, non seulement les voitures automobiles servant au transport des personnes, mais celles également qui sont utilisées pour les transports de marchandises : camions, camionnettes, etc., même les tracteurs, qui, d'ailleurs, sont mentionnés dans l'intitulé de la loi. Le texte voté par la Chambre visait expressément les tracteurs sous la rubrique « véhicules ou tracteurs automobiles ». Dans la nouvelle rédaction élaborée au Sénat le mot « tracteur » a disparu sans qu'il résulte toutefois des travaux préparatoires que la Commission ait ainsi voulu restreindre le sens générique et suffisamment compréhensif du terme « véhicule automobile ». Le Gouvernement s'est prononcé en ce sens. D'après la circulaire du 15 mars 1935, la loi est applicable « aux tracteurs de toute nature, routiers et agricoles ». On n'écartera pas non plus les motocycles de diverses sortes, motocyclettes, side-cars, etc.; ils sont, au même titre, des véhicules automobiles. Mais on ferait exception pour les bicyclettes qui sont seulement pourvues d'un moteur auxiliaire. La circulaire ministérielle précise que la loi ne s'applique pas aux bicyclettes à moteur auxiliaire (B. M. A.) remplissant les conditions fixées par l'article 48 du Code de la route. Ces conditions, on le rappelle, sont les suivantes :

1° Peser au plus 30 kilogrammes, moteur compris ;

2° Ne pas dépasser, en palier, une vitesse maxima de 30 kilomètres à l'heure ;

3° Demeurer susceptibles d'être actionnées par les pieds, au moyen de pédales.

D'autre part, il n'y a pas à distinguer suivant que le véhicule automobile est ou non destiné aux besoins du commerce. Bien que la loi actuelle renvoie, pour la réalisation du gage aux dispositions du Code de Commerce, elle n'a réellement en vue que la protection de l'industrie automobile, quelle que soit la qualité du débiteur. Ceci ressort d'ailleurs expressément de l'article 3.

Mais les nouvelles règles, qui supposent à la fois, une livraison et une dette, ne se conçoivent que pour la vente à terme, spécialement pour les ventes à crédit, dans lesquelles les paiements sont échelonnés à dates fixes pendant une période plus ou moins longue. Rien n'est changé en ce qui concerne les ventes d'automobiles au comptant, qui demeurent régies par les dispositions du Code Civil et du Code de Commerce applicables aux ventes faites sans terme.

6. — *Créanciers bénéficiaires de la garantie.* — La loi vise d'abord le vendeur lui-même, demeuré créancier de tout ou partie de son prix, mais aussi suivant l'énumération de l'article 2, « les cessionnaires de créances, escompteurs et prêteurs de deniers pour l'achat à crédit d'une automobile ».

D'une façon générale, le gage profite à ceux qui bénéficient des accessoires de la créance du prix, parce qu'ils sont cessionnaires de cette créance, et peuvent se prévaloir de l'article 1692 C. Civ.; et à tous ceux qui sont subrogés dans les droits du vendeur conformément aux articles 1250 et 1251 C. Civ. A ce point de vue, on ne distinguera pas suivant que la dette a été ou non mobilisée par l'émission de billets à ordre.

7. — *Constitution de gage.* — D'après l'article 2074 C. Civ., le privilège résultant du gage n'a lieu qu'autant qu'il y a un acte public ou sous seings privés, dûment enregistré, contenant la déclaration de la somme due, ainsi que l'espèce et la nature des choses remises en gage, ou un état annexé de leurs qualité, poids et mesures. Le même article ajoute que la rédaction de l'acte par écrit et son enregistrement ne sont néanmoins prescrits qu'en matière excédant la valeur de 500 francs.

La loi du 29 décembre 1934 étend cette disposition à la constatation du gage en matière de vente automobile. A cet effet, elle décide que tout contrat de vente à crédit de véhicule automobile devra faire l'objet d'un acte sous seings

privés dûment enregistré, rédigé dans les termes de l'article 2074 C. Civ. Mais ici l'acte écrit sera toujours nécessaire, même si la valeur du véhicule est inférieure à 500 fr.

Il n'est fait mention, dans la loi actuelle, que d'un acte sous seings privés, sans doute parce que c'est la forme habituelle pour les conventions de cette nature. L'acte public ne saurait pour autant être exclu. Ce qui est essentiel c'est un acte écrit, afin que le gage soit dûment constaté avant l'inscription. A ce point de vue, l'acte authentique offre même de meilleures garanties. Rien ne s'opposerait donc à la rédaction d'un acte notarié, si les parties jugeaient préférable d'y recourir.

Comme il est prescrit par l'article 2074 et par le nouveau texte, l'acte doit être enregistré. C'est ce qui lui donnera date certaine, s'il est sous seings privés. Il devra en être ainsi même si le gage est commercial. Une disposition spéciale à la loi porte que l'acte de vente contenant constitution de gage, sera enregistré au seul droit fixe.

Il semble par ailleurs qu'on puisse réduire le nombre des exemplaires du contrat de vente à crédit à prévoir lorsqu'il y a intervention d'un organisme de financement. Ce point a été exposé par la « Diffusion industrielle nationale » dans une lettre dont nous reproduisons ci-après les termes essentiels :

..... »

«

Monsieur le Directeur Général
de l'Enregistrement.

Monsieur le Directeur Général,

La Diffusion industrielle nationale..... a l'honneur de vous exposer ce qui suit.

Depuis la mise en application de la loi du 29 décembre 1934, sur la vente à crédit des véhicules automobiles, la sous-signée présente au Bureau de l'Enregistrement, à Saint-Sulpice, un grand nombre de contrats du modèle ci-joint, constatant d'une part, vente d'une voiture par la Maison Peugeot, à un client ; d'autre part, escompte des traites représentant le prix par la Diffusion et dation en garantie de la voiture par l'acheteur.

Ces contrats sont rédigés en 4 exemplaires, un pour le

Bureau, un pour la Société Peugeot, un pour la soussignée et un pour le client.

Il nous a paru que ce mode de procéder entraînait des frais inutiles à raison du dépôt effectué jusqu'à ce jour au Bureau.

Les contrats sont en effet, à titre principal, des actes de commerce régis par les dispositions de la loi du 11 juin 1859 et dispensés par conséquent du dépôt du double prévu par l'article XIV de la loi du 29 juin 1918 ; d'autre part, les dispositions qui créent un lien de débiteur à créancière, entre l'acheteur et la Diffusion, est une disposition unilatérale, ne suffisant pas non plus à elle seule à rendre obligatoire ce dépôt.

La soussignée attire votre attention sur ce fait, et sollicite de vous, après examen de la question, une solution qui sera plus économique pour elle et plus conforme à la Loi.

Veillez agréer,

Diffusion Industrielle Nationale.

..... »

Conséquences pratiques de l'application de la loi du 29 décembre 1934.

Bien que ladite loi ne soit en vigueur que depuis un temps relativement court, il est possible de formuler dès maintenant quelques conclusions sur ses conséquences pratiques. Son influence s'est surtout fait sentir à l'égard des faillites et liquidations judiciaires d'acheteurs. En pareil cas, la réalisation du gage ne fait pas en général, nous l'avons déjà vu, de difficulté. C'est là un gros avantage sur la situation antérieure. D'autre part l'éventualité de poursuites correctionnelles efficaces pour détournement de gage retient d'ordinaire les acquéreurs qui seraient tentés d'en commettre un.

Il faut par ailleurs noter, en dehors du cas de faillite ou de liquidation judiciaire, que le débiteur peut retarder la réalisation du gage en s'opposant à la reprise du véhicule, et occasionner des frais supplémentaires au créancier (vendeur ou organisme de crédit subrogé à ce dernier). Dans l'ensemble, le pourcentage des sommes nettes récupérées après réalisation du gage, par rapport au total des traites impayées s'élève actuellement à 60 % environ, ce qui constitue un résultat intéressant.

CHAPITRE VI

ETUDE CRITIQUE DE LA LOI DU 29 DECEMBRE 1934

Le Professeur CAPITANT a fait de la loi qui nous intéresse une étude très serrée, parue dans le numéro du 31 janvier 1935 (pp. 9 et s.) du « Recueil hebdomadaire de jurisprudence Dalloz ». Nous en reproduisons ci-dessous les passages les plus caractéristiques :

« ...Il n'est pas jusqu'à son titre qui ne soit singulier : « Loi facilitant l'acquisition de véhicules ou tracteurs automobiles ». On croirait, à le lire, que la loi est faite dans l'intérêt des acheteurs d'automobiles. Erreur, elle est toute dans l'intérêt des vendeurs, c'est-à-dire des fabricants d'automobiles auxquels elle donne un droit de gage sur les voitures vendues à crédit... »

« ...Nous ne comprenons plus. Comment!... on institue un cas nouveau de gage sans déplacement comparable au warrant agricole et au warrant hôtelier, et le registre créé pour le mentionner ne serait pas destiné à le faire connaître aux tiers ! A quoi servira-t-il ce registre si les tiers ne peuvent le consulter et qui ne voit l'étrangeté de cette fiction d'une automobile appartenant à une personne et réputée être entre les mains d'un créancier gagiste, dont le droit sera opposable aux tiers ? *Le rapporteur avoue lui-même qu'elle est audacieuse...* »

★ ★

« ...Tout contrat de vente à crédit de véhicule automobile, dit l'article premier, devra faire l'objet d'un acte sous seing privé dûment enregistré, rédigé dans les termes de l'article 2074 C. Civ. L'enregistrement de cet acte sera fait au droit fixe. »

Ainsi pour tout contrat de vente à crédit d'automobile, il faudra dorénavant rédiger un acte sous seing privé, au lieu de se contenter, comme on le faisait le plus souvent, d'un simple échange de lettres, lequel ne donnait pas lieu à enregistrement. Voilà déjà qui n'est pas pour simplifier l'opération. L'Enregistrement ne pourra percevoir du reste que le droit fixe de 22 francs 50 cent. (art. 328 du décret de codification du 26 déc. 1934), quand bien même aucune des parties ne serait commerçante ; et ce droit fixe sera définitif, en ce sens que le droit proportionnel ne pourra être perçu au cas de production de l'acte en justice. Mais le droit fixe s'appliquera-t-il également au cas où un établissement de crédit sera subrogé au droit du vendeur ?

Voyons maintenant l'article 2 qui est le texte essentiel :

« Les vendeurs, cessionnaires de créances, escompteurs et prêteurs de deniers pour l'achat à crédit d'une automobile, devront, pour conserver leur gage dans les termes de l'article 2076, en faire mention sur un registre spécial à souche qui sera ouvert à cet effet dans toutes les préfectures. La mention dont il vient d'être parlé rappellera la constitution de gage dont le véhicule est l'objet, le nom de l'acheteur et du créancier et la date de l'enregistrement du contrat. »

Remarquons tout d'abord combien ce texte est mal rédigé. Il indique ce que les vendeurs devront faire « pour conserver leur gage ». Qu'est-ce donc que ce droit de gage dont il n'a encore été rien dit ? La logique eût voulu qu'on en mentionnât au moins l'existence et l'origine. En vérité, c'est la loi elle-même qui le crée tacitement au profit du vendeur. Ainsi voilà une vente qui va engendrer un droit de gage et attribuer au vendeur le privilège du créancier gagiste ! Le vendeur n'aura-t-il donc plus le privilège de l'article 2102-4° ? Donner à un vendeur le privilège du créancier gagiste à la place du sien propre, c'est une idée qui n'est pas banale. *Il eût été bien plus simple de conserver le système imaginé par la pratique et de décider que la clause réservant la propriété au vendeur serait opposable aux tiers.* On s'étonne que le législateur n'y ait pas pensé au lieu de recourir à une combinaison compliquée. Peut-être a-t-il cru que le vendeur ne pourrait pas céder son droit à un tiers, notamment à celui qu'il subrogerait dans sa créance.

Le renvoi à l'article 2076 n'est pas moins inattendu, car c'est l'article qui déclare que le créancier gagiste ne peut se

prévaloir de son privilège qu'autant que le gage a été mis et est resté en sa possession ; or, précisément, ici, il s'agit d'un cas de gage sans déplacement.

Que signifient, d'autre part, les mots « conserver son gage » ? La même expression se retrouve dans l'article 2, troisième alinéa : « Par la délivrance de ce reçu (de la déclaration), le créancier gagiste sera réputé avoir conservé la marchandise en sa possession ». Signifie-t-elle qu'une fois la mention portée sur le registre le vendeur pourra opposer son gage aux tiers, notamment aux créanciers de l'acheteur dont le droit serait né avant l'inscription de la mention ? C'est invraisemblable, pourtant le mot « conserver » a déjà permis à quelques interprètes de le soutenir...

...si l'acheteur à crédit change de département, ou vient d'Algérie ou d'une colonie se fixer en France, on lui délivre une nouvelle carte grise laquelle ne fait pas mention de l'ancienne. De même, chaque fois qu'une voiture usagée est vendue, on délivre une nouvelle carte grise...

...Voilà donc que, par l'effet de cette malheureuse loi et par l'inexcusable impéritie de ses rédacteurs, toutes les transactions d'automobiles usagées vont se trouver paralysées ! Que vont dire les garagistes ? Et voilà ce que le législateur appelle « faciliter l'acquisition des automobiles ! »

...Tous ces développements sont dominés en outre par une question, plus grave celle-ci, car elle touche au droit pénal. L'acheteur à crédit d'une voiture automobile peut-il la vendre avant d'en avoir acquitté le prix, sans commettre un délit ? Deux articles du Code pénal prévoient les infractions concernant des objets remis en gage. C'est d'abord l'article 400 qui déclare punissable « tout débiteur, emprunteur ou tiers donneur de gage qui aura détourné ou tenté de détourner des objets par lui donnés à titre de gage ». Peut-on appliquer ce texte à notre acheteur ? Nous ne le pensons pas, car il vise le débiteur donneur de gage, or l'acheteur ne donne pas en gage son automobile au vendeur ; c'est la loi qui attribue à celui-ci le privilège du créancier gagiste. Dans son Code pénal annoté, GARÇON nous dit (art. 400, n° 175) que pour que cet article s'applique, il faut que le gage ait été constitué conventionnellement, et il ajoute (n° 178) que l'article ne serait certainement pas applicable à celui qui détournerait des objets affectés par privilège au paiement de certaines créances et, par exemple, au locataire qui déménagerait à la cloche de bois.

Reste l'article 408, d'après lequel se rend coupable d'abus de confiance quiconque détourne au préjudice des propriétaires, possesseurs ou détenteurs, des marchandises qui ne lui auraient été remises qu'à titre de nantissement. L'acheteur qui est censé avoir donné en gage son automobile à son vendeur tombera-t-il sous le coup de cet article ? Non, car il est propriétaire et la personne que l'article vise c'est le créancier nanti qui détourne l'objet qu'il a reçu en gage. La situation est ici renversée. Au surplus, le cas de l'acheteur à crédit d'une automobile ressemble à celui de l'agriculteur qui a warranté ses récoltes ou de l'hôtelier qui a warranté le mobilier de son hôtel ; or, pour ces deux catégories de personnes, les lois du 30 avril 1906 (art. 14) et du 8 août 1913 (art. 13) ont expressément déclaré que l'agriculteur ou le fermier qui détourne le gage se rend coupable d'escroquerie ou d'abus de confiance. Il n'y a rien de semblable dans la loi nouvelle. On peut donc conclure que l'acheteur à crédit qui revend son automobile n'encourt pas les peines de l'abus de confiance.

Nous n'en avons pas fini avec le procès de cette loi. Il nous reste à en voir les dernières prescriptions ; elles ne sont pas moins singulières que les précédentes.

« Le créancier, dit l'alinéa 4 de l'article 2, sera seul responsable de l'insuffisance ou de l'irrégularité de la déclaration qu'il n'aurait pas contrôlée ». Ainsi, voilà le créancier obligé de contrôler la façon dont l'employé de la préfecture rédige sa déclaration !... »

Les critiques ci-dessus formulées, pour être très sévères, n'en sont pas moins fort justes dans l'ensemble. Quelle que soit l'autorité de leur savant auteur, nous croyons cependant devoir présenter deux observations. Tout d'abord aucune préfecture ne délivre, le cas échéant, de nouvelle carte grise pour une voiture d'occasion sans se faire remettre au préalable l'ancienne, ainsi qu'une attestation de non-inscription ou d'inscription de gage. Dans ce dernier cas, mention du gage et de la préfecture en cause est portée dans la case à ce destinée. Les instructions mentionnées plus haut sont formelles à cet égard. Il faut toutefois reconnaître qu'elles sont postérieures à l'article de M. CAPITANT.

L'expérience a prouvé par ailleurs que l'obtention de

renseignements exacts, au point de vue gage, sur la situation des véhicules immatriculés, avait lieu normalement. On ne pouvait donc affirmer que la vente et les opérations de prêts sur gage relatives aux véhicules d'occasion allaient être arrêtées par la mise en vigueur de la loi du 29 décembre 1934. Elles ont simplement été réglementées, et nous pouvons certifier en pleine connaissance de cause que c'était là chose fort souhaitable!

Notre seconde observation sera relative à l'application éventuelle de l'article 400 du Code pénal. Le fait que la loi attribue au vendeur ou à son subrogé le privilège du créancier gagiste ne suffit pas à notre avis à empêcher l'application dudit article si l'acheteur à crédit revend son véhicule avant paiement intégral des traites. En effet, la quasi-totalité des conventions actuelles de vente à crédit d'automobiles précisent nettement que l'acheteur affecte le véhicule au gage de la créance du vendeur. Donc l'article 400 est éventuellement applicable. Remarquons d'ailleurs que M. VIOLETTE, dans son rapport précité, a commencé par définir la situation délicate des vendeurs à crédit, due à un arrêt de la Cour de Cassation refusant de condamner un acheteur qui avait disposé de la chose à lui confiée à titre de prêt à usage. Il en a déduit la nécessité de voter une loi garantissant le vendeur contre ce genre d'abus. Il est donc certain que la loi du 29 décembre 1934 a été conçue notamment dans cette intention et qu'elle expose, le cas échéant, l'acheteur aux peines de l'article 400 (il s'agit en effet ici de gage et non de prêt à usage).

Nous en avons terminé avec l'étude des deux principes essentiels susceptibles de servir, inégalement d'ailleurs, de base à la sécurité de la vente à crédit des automobiles : la réserve de propriété et le privilège sur le prix de la chose. Au cours de la troisième division, nous étudierons, dans les situations les plus fréquentes de la pratique, les conséquences de chacun de ces principes pris séparément. Rappelons ici que le vendeur peut toujours d'appuyer sur le *pactum reservati dominii* s'il l'a inséré dans le contrat et s'il ne s'est pas conformé aux formalités exigées pour pouvoir bénéficier de l'application de la loi du 29 décembre 1934.

TROISIEME DIVISION

LA GARANTIE DES DROITS DU VENDEUR A CRÉDIT

CHAPITRE PREMIER

DE LA FAILLITE ET DE LA LIQUIDATION JUDICIAIRE DE L'ACHETEUR

Suivant l'ordre logique déjà adopté à propos de la réserve de propriété, nous étudierons les textes, en dégagerons les conclusions utiles au point de vue présent, examinerons ensuite la jurisprudence dans chaque cas principal, pour les tribunaux français et étrangers, au sujet du *pactum reservati dominii* qui a seul donné lieu à décisions judiciaires intéressantes, et passerons ensuite à l'examen de la doctrine. Nous tirerons enfin les conclusions de cette étude, tout en revenant sur le second principe précité (droit de gage), pour lequel la loi du 29 décembre 1934 a considérablement simplifié la question. Nous ne répéterons pas, le cas échéant, le terme de liquidation judiciaire, étant bien entendu que les conclusions relatives à la faillite lui seront applicables.

SECTION I

LES TEXTES

Le fondement de la question traitée au cours du présent chapitre est constitué par les articles 550 *in fine*, 574, 575, 576 et 577 du Code de Commerce, et 2102, 4°, du Code Civil, que nous rapportons ci-après :

Article 550 *in fine* :

« ...Le privilège et le droit de revendication établis par le n° 4 de l'article 2102 du Code Civil au profit du vendeur d'effets mobiliers, ne peuvent être exercés contre la faillite. »

Article 574 :

« Pourront être revendiquées, en cas de faillite, les remises en effets de commerce ou autres titres non encore payés, et qui se trouveront en nature dans le portefeuille du failli à l'époque de sa faillite, lorsque ces remises auront été faites par le propriétaire, avec le simple mandat d'en faire le recouvrement et d'en garder la valeur à sa disposition, ou lorsqu'elles auront été, de sa part, spécialement affectées à des paiements déterminés. »

Article 575 :

« Pourront être également revendiquées, aussi longtemps qu'elles existeront en nature, en tout ou en partie, les marchandises consignées au failli à titre de dépôt, ou pour être vendues pour le compte du propriétaire.

Pourra même être revendiqué le prix ou la partie du prix desdites marchandises qui n'aura pas été ni payé, ni réglé en valeur, ni compensé en compte courant entre le failli et l'acheteur. »

Article 576 :

« Pourront être revendiquées les marchandises expédiées au failli, tant que la tradition n'en aura point été effectuée dans ses magasins ou dans ceux du commissionnaire chargé de les vendre pour le compte du failli.

Néanmoins, la revendication ne sera pas recevable si, avant leur arrivée, les marchandises ont été vendues sans fraude, sur factures et connaissements ou lettres de voiture signées par l'expéditeur. »

Article 577 :

« Pourront être retenues par le vendeur les marchandises, par lui vendues, qui ne seront pas délivrées au failli, ou qui n'auront pas encore été expédiées, soit à lui, soit à un tiers pour son compte. »

Code Civil, article 2102, 4° :

« Le prix d'effets mobiliers non payés, s'ils sont encore en la possession du débiteur, soit qu'il ait acheté à terme ou sans terme ;

Si la vente a été faite sans terme, le vendeur peut même revendiquer ces effets tant qu'ils sont en la possession de l'acheteur, et en empêcher la revente, pourvu que la revendication soit faite dans la huitaine de la livraison, et que les effets se trouvent dans le même état dans lequel cette livraison a été faite ;

Le privilège du vendeur ne s'exerce toutefois qu'après celui du propriétaire de la maison ou de la ferme, à moins qu'il ne soit prouvé que le propriétaire avait connaissance que les meubles et autres objets garnissant sa maison ou sa ferme n'appartenaient pas au locataire ;

Il n'est rien innové aux lois et usages du commerce sur la revendication. »

Utilisant l'étude faite plus haut des textes, de la jurisprudence et des auteurs, nous poserons la validité de principe de la réserve de propriété et allons examiner dans quelle mesure les textes susvisés sont susceptibles ou non d'y faire échec *dans le cas particulier qui nous occupe*.

LA REVENDICATION EN MATIÈRE DE FAILLITE. — Il existe un principe général que son simple énoncé suffit à justifier et sur lequel les auteurs et la jurisprudence sont d'accord : le propriétaire de tout objet se trouvant entre les mains du failli ou du liquidé judiciaire au moment du jugement déclaratif peut le revendiquer à l'encontre de la masse. Il convient de citer ici un passage particulièrement net du Dictionnaire pratique Dalloz (Faillite, Section VIII, 240), qui résume l'opinion générale à ce sujet :

« La revendication est recevable au profit de toute per-

sonne qui justifie être propriétaire d'une chose déterminée se trouvant en possession du failli... »

Or, dans l'hypothèse de la réserve de propriété, le vendeur à crédit est toujours propriétaire, par définition même, au jour du jugement déclaratif, si ce dernier est antérieur à l'accomplissement de la condition suspensive du paiement *intégral*. Si ce dernier n'est pas effectué par le syndic, le vendeur peut donc revendiquer son bien.

Les articles 574 et 575 du Code de commerce fixent des *applications* du principe général que nous venons d'exposer. Le premier vise, comme on l'a vu, les revendications relatives aux remises en effets de commerce ou autres titres non encore payés quand elles ont été faites avec le simple mandat d'en opérer le recouvrement et d'en garder la valeur à disposition. Le second concerne les marchandises consignées au failli à titre de dépôt, ou pour être vendues pour le compte du propriétaire, et existant encore en nature, en tout ou en partie.

Les articles 576 et 577 vont plus loin, puisqu'ils admettent la revendication dans certains cas où il y a eu vente sans terme. — Le premier vise, sauf une exception, les marchandises expédiées au failli, mais dont la tradition n'a pas encore été effectuée, et le second, celles non délivrées ou expédiées. Or, dans ces cas, le droit du vendeur sur la chose est sans conteste moins puissant que celui de la propriété, que s'est notamment réservé le vendeur à crédit d'automobiles. Il en résulte que le droit de ce dernier doit être *a fortiori* respecté, et de même le principe général de la revendication du propriétaire se trouve implicitement admis puisque le respect de droits moins forts que lui sur la chose est imposé par le Code Civil à la masse de la faillite représentée par le syndic.

Notons en passant ceci : les garanties que le vendeur peut se réserver dans un compartiment déterminé des échanges dépendent essentiellement des caractéristiques propres de l'échange type correspondant et notamment

des risques respectifs courus par les parties. Etant donné les délais de paiement relativement réduits couramment pratiqués, et la nécessité de simplifier, en général les ventes sont effectuées ferme, en raison du risque réduit dû à un moindre délai. Au contraire, la vente à crédit porte, nous le savons, sur des périodes allant jusqu'à deux ans et plus. Le risque exceptionnel ainsi couru justifie pleinement la réserve de propriété, que l'acheteur doit accepter, car cette garantie correspond à la nature économique spéciale de ce genre d'opération, et aucun vendeur à crédit, notamment d'automobiles, ne peut logiquement se contenter des garanties ordinaires du vendeur ferme. Il importe donc particulièrement de respecter le *pactum reservati domini* lorsqu'il correspond, comme dans le cas présent, à une nécessité économique évidente due à un risque exceptionnel, et qu'il n'a pas été conçu dans le but d'échapper aux règles du droit commercial concernant la faillite ; il est en effet prévu à l'égard de *tous* les acheteurs, commerçants ou non. Seule d'ailleurs une pareille intention pourrait permettre, si elle existait, d'invalider la clause de réserve de propriété du point de vue juridique. Ici, cette clause traduit simplement, répétons-le, une garantie exactement adaptée à une forme économique particulière comportant des risques très supérieurs à ceux ordinairement courus en matière de vente.

L'ARTICLE 2102, 4°, DU CODE CIVIL. — Le vendeur à crédit qui s'est réservé la propriété de la chose n'invoque pas un privilège lorsqu'il entend reprendre son bien à l'encontre de la masse en cas de faillite. Il est resté propriétaire et n'a pas à invoquer un droit de préférence sur le prix de la chose. Il n'est donc pas possible de repousser l'action en revendication du vendeur en s'appuyant sur les articles 550 *in fine* du Code de Commerce et 2102, 4°, premier alinéa, du Code Civil. D'autre part la revendication que vise le deuxième alinéa de ce dernier et qu'empêche, en cas de faillite, l'article 550 nécessite les conditions suivantes :

- 1° Une vente sans terme ;
- 2° Que la chose soit encore en la possession de l'acheteur ;

3° Que la revendication soit faite dans la huitaine de la livraison ;

4° Que les biens se trouvent dans le même état qu'au moment de la livraison.

Or trois de ces conditions sont en contradiction flagrante avec les caractéristiques de la vente à crédit, où le transfert de propriété est retardé par la condition suspensive du paiement intégral, où la faillite, non plus que la revendication, ne survient jamais, en raison des précautions prises à la prise de commande, avant un délai bien supérieur à huit jours, et où enfin la voiture n'est plus dans le même état qu'à la livraison.

Il est donc absolument impossible d'assimiler la revendication du vendeur à crédit à celle visée par l'article 2102, 4°, du Code Civil, elles sont de natures profondément différentes. D'ailleurs, la dernière ne correspond, en réalité, qu'au droit pour le vendeur de se faire remettre en possession de la chose vendue pour conserver son privilège et éviter que l'article 2279 du Code Civil n'y puisse faire obstacle à la suite de la transmission de la chose à un tiers possesseur de bonne foi. C'est pourquoi le législateur n'a donné que huit jours au vendeur pour exercer ledit droit, supposant que son silence prolongé implique une renonciation de sa part au droit de rétention.

La qualification de revendication appliquée au droit ci-dessus analysé est donc assez mal choisie. En tout état de cause, il n'a au fond, répétons-le, rien de commun avec le droit de revendication du vendeur à crédit, qui est resté propriétaire de la chose.

LE DROIT DE RÉOLUTION. — Plaçons-nous toujours dans le cas d'un contrat de vente à crédit portant réserve de propriété ; il en sera d'ailleurs ainsi jusqu'à nouvel ordre. En cas de faillite, il est stipulé que le vendeur peut rentrer de suite en possession de son bien. Peut-on voir dans cette clause une forme du droit de résolution ? La question est d'importance dans le cas présent car, si l'article 550 ne déclare pas que le vendeur est privé dudit droit, il est néanmoins à peu près certain qu'il le perd en même temps que son privilège

et son droit dit de revendication ; les auteurs sont quasi-unanimes sur ce point.

Pour trancher la question, il convient d'abord de rappeler la définition de l'article 1183 du Code civil :

« La condition résolutoire est celle qui, lorsqu'elle s'accomplit, opère la révocation de l'obligation, et qui remet les choses au même état que si l'obligation n'avait pas existé... »

La réserve de propriété ne saurait opérer résolution en cas d'impayé, puisqu'elle est basée sur une condition *suspensive*. Il n'y a pas alors résolution, puisque le transfert du droit de propriété n'a jamais eu lieu, mais simplement, pour un contrat de location-vente, résiliation du bail. Or cette dernière ne comporte aucune rétroactivité. Elle diffère essentiellement de la résolution en ce qu'elle est un nouveau contrat qui n'attaque en rien les droits acquis.

Par ailleurs, la déchéance du terme se produit en vertu du contrat. Si le paiement *intégral* n'est pas effectué par le syndic, le vendeur, resté propriétaire puisque la condition suspensive n'a pas été réalisée, a le droit de revendiquer son bien.

Notons d'autre part que, même pour ceux qui voient à tort une vente ferme sous condition résolutoire dans la vente à crédit avec réserve de propriété, la mise en demeure de restituer le véhicule avec l'intention exprimée par le vendeur d'user de la clause de déchéance de la condition, survenues avant la faillite, doivent permettre, sans aucune restriction, la revendication de la chose à titre de propriétaire à l'encontre de la masse. Il y a en effet dans cette hypothèse, et en tout état de cause, indiscutablement retour de propriété au vendeur avant la faillite.

BUT DU PACTUM RESERVATI DOMINII. — Il convient maintenant de trancher une question importante : doit-on considérer que la clause de réserve de propriété a été conçue dans le but d'échapper à l'application de l'article 550 *in fine* du Code de Commerce ? Dans l'affirmative, il y aurait fraude à la loi ; les dispositions dudit article étant impératives, il en résulterait que le *pactum*

reservati dominii devrait être écarté, et la revendication à titre de propriétaire repoussée.

Il n'est pas possible de voir dans une telle intention frauduleuse le fondement de ladite clause. Cette dernière s'explique tout naturellement, nous l'avons vu, et assure au vendeur à crédit les garanties qui lui sont absolument nécessaires en raison des risques tout à fait spéciaux courus par lui. La clause s'applique exactement à une forme d'échange très particulière dans laquelle le vendeur se réserve logiquement la propriété d'un bien qu'il ne saurait aliéner immédiatement en raison de la lointaine échéance du paiement intégral ; il le loue pendant la période des versements échelonnés, conservant ainsi, en toute équité d'ailleurs, le droit le plus fort sur la chose : sa propriété. Cette parfaite conformité du *pactum reservati dominii* avec la nature profonde de la vente à crédit doit faire écarter immédiatement et définitivement la thèse suivant laquelle ce pacte aurait pour but d'éluder les dispositions relatives à un cas tout particulier de mise en jeu de la garantie des droits du vendeur à crédit. La question posée ci-dessus est donc ainsi tranchée au fond. Nous allons toutefois illustrer l'analyse précédente en développant quelques-unes de ses conséquences. Tout d'abord, elle permet d'expliquer immédiatement l'insertion de la clause de réserve de propriété dans l'ensemble des contrats, même dans les pays où n'existe aucune disposition analogue à l'article 550 *in fine* de notre Code de Commerce ; la théorie de la fraude à la loi n'est pas susceptible de donner justification de ce fait. Dans le même ordre d'idées, on voit mal, avec cette dernière, pourquoi la clause figure dans les contrats des acheteurs non-commerçants, alors que ce fait s'explique tout naturellement avec notre théorie de la garantie généralisée : le vendeur veut réellement conserver son droit de propriété et pouvoir notamment s'appuyer, le cas échéant, sur celui-ci pour poursuivre en correctionnelle l'acheteur si ce dernier détourne la chose à lui remise en location ; il veut aussi pouvoir s'opposer éventuellement à tout usage de la voiture excédant les pouvoirs normaux d'un locataire.

Remarquons enfin qu'au fond la vente à crédit d'automobiles avec réserve de propriété est analogue au contrat de consignation autorisant le consignataire à prélever contre paiement les marchandises vendues par lui. Il suffit pour s'en rendre compte de séparer par la pensée les utilités successives que l'acheteur à crédit prélève en se servant de la voiture et qu'il acquitte au fur et à mesure, à forfait, pendant un temps déterminé. Or les marchandises consignées peuvent être revendiquées en tout état de cause par leur propriétaire contre la faillite, en vertu de l'article 575 du Code de Commerce. Nous voyons donc à nouveau que la revendication du vendeur à crédit d'automobiles resté propriétaire doit être admise même en cas de faillite.

LA RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ ET LA SOLVABILITÉ DE L'ACHETEUR. — Certains auteurs reprochent au *pactum reservati dominii* d'être pour les créanciers la cause d'une erreur d'appréciation de la solvabilité de l'acheteur. Remarquons tout de suite qu'en supposant même ce point de vue exact, la clause n'en serait pas moins valable en droit puisque, répétons-le, l'article 550 *in fine* n'a été conçu qu'en vue d'éviter la rétrocession de la propriété et non sa rétention. D'ailleurs le failli peut avoir en dépôt des biens meubles susceptibles d'avoir induit en erreur des créanciers mal informés, et cependant ces meubles peuvent être revendiqués par leurs propriétaires à l'encontre de la masse. Il doit en être de même pour les véhicules achetés à crédit par le failli.

On ne saurait d'autre part nier que l'existence de la vente à tempérament des automobiles ne soit connue de tous. Il est de notoriété publique que la proportion des achats effectués à crédit dans cette branche est élevée. Tout futur créancier doit donc être à ce point de vue très circonspect et s'informer avec soin à l'avance. D'ailleurs, actuellement, la loi du 29 décembre 1934 permet à chacun de se renseigner utilement à ce sujet auprès de la préfecture convenable. Il ne faut donc pas dire que la réserve de propriété conduit à une erreur sur la solvabilité de l'acheteur puisque la probabilité qu'un véhicule ait été acheté à tempérament est *a priori* éle-

vée et que les créanciers du failli sont supposés connaître les usages du commerce, et en particulier de celui de l'automobile.

LA RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ ET L'ÉGALITÉ DES CRÉANCIERS DU FAILLI. — La loi a voulu conserver l'égalité entre les créanciers du failli dans la plus grande mesure possible ; elle a dû prévoir, par la force des choses et des grands principes du droit, d'importantes exceptions à cette égalité, notamment en matière d'hypothèque, de location, dépôt, consignation, gage, etc... En tout état de cause, la règle de l'égalité ne s'applique qu'aux créanciers. Or le vendeur à crédit est propriétaire de la chose ; il possède un droit bien plus fort que celui résultant d'une créance. La règle précitée ne joue donc pas pour lui. La masse ne saurait avoir d'autres droits que ceux du failli, et ne peut dès lors acquérir la propriété de la chose par la seule survenance de la faillite. La revendication reste donc toujours possible à son encontre.

Nous allons maintenant examiner quelques aspects secondaires de la question qui nous occupe dans le présent chapitre. Ils ne nécessitent qu'une brève analyse ; aussi ne les citerons-nous qu'en raison de leur apparition dans certains développements relatifs à la réserve de propriété devant la faillite.

LA RESTITUTION DE LA CHOSE ET LE PAIEMENT EN NATURE. — On s'est demandé parfois si le fait, pour le failli, de restituer le véhicule acheté par lui à crédit ne constituait pas un paiement en nature annulable en vertu de l'article 446 du Code de Commerce. Ce point de vue est manifestement insoutenable. Il s'agit dans ledit article de paiements faits pour dettes, et non pas de l'obligation qu'a tout détenteur précaire de rendre la chose à son véritable propriétaire lorsque ce dernier en exige la restitution en vertu de contrat de vente à crédit.

Supposons maintenant que le paiement intégral aux fins de réalisation de la condition suspensive ait été effectué par l'acheteur avant terme, et pendant la période suspecte. On a prétendu quelquefois que l'article 446

permettait alors au syndic, au nom de la masse devenue propriétaire du véhicule, d'exiger le remboursement de la somme ainsi versée. C'est une erreur. En effet l'article précité vise des paiements dont la contre-partie a été antérieurement fournie au failli ; il tend à faire subir au créancier la réduction par contribution de la somme à lui due sans amoindrir l'actif de la masse. Or, dans le cas présent, le passage de la voiture dans le patrimoine de l'acheteur à crédit ne peut avoir lieu qu'après le *paiement intégral* du prix fixé. La dette correspondante de l'acheteur ne rentre donc pas dans le champ d'application de l'article 446. Si même on admettait, à tort, le contraire, la masse n'y trouverait pas de bénéfice certain puisque, la condition suspensive n'étant pas réalisée, le vendeur à crédit resté propriétaire serait en mesure de revendiquer la voiture.

LA RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ ET LE PAIEMENT PAR CONTRIBUTION. — On a quelquefois tenté, pour invalider le *pactum reservati dominii*, de s'appuyer sur le principe du paiement par contribution des créanciers du failli, en prétendant que le syndic avait le pouvoir de réaliser la condition suspensive en versant, *en monnaie de faillite*, le montant stipulé par le contrat. Cette théorie ne résiste pas à l'examen. En effet le Code de Commerce règle la situation des créanciers *entre eux*, mais ne peut modifier le contenu des conventions qui lient le failli à ses créanciers. La condition suspensive réside dans le paiement *intégral*, donc le transfert de propriété ne peut avoir lieu qu'à cette condition, et la règle de contribution n'y saurait rien changer. Tout cela est si vrai que le failli est tenu de la totalité de ses dettes ; celles-ci ne sont pas annulées par la liquidation de la faillite. S'il revient à meilleure fortune, ses créanciers pourront lui réclamer le reliquat, sauf accord spécial.

L'INSINUATION DU SOLDE AU PASSIF ET LA REVENDICATION DU BIEN. — S'appuyant sur la règle « *electa una via...* » on a parfois déclaré incompatibles l'insinuation du solde au passif et la revendication du bien par le vendeur à crédit, ou son subrogé, bien entendu. C'est une erreur, car ladite règle n'a pas à intervenir dans le cas

présent, la finalité et la base juridique des deux actions étant différentes. Les demandes du vendeur sont ici alternatives, et non cumulatives : pour la première, il veut obtenir le prix stipulé au contrat et, pour le cas où il n'aurait pas satisfaction, revendique par la seconde la chose dont il est resté propriétaire.

Notons que, dans cette dernière hypothèse, le vendeur peut subir un dommage, si le produit net de la revente du véhicule est inférieur au total du solde impayé et des frais de justice, intérêts de retard, etc... Il n'est plus alors, pour la différence correspondante, qu'un créancier ordinaire en dommages-intérêts, subissant la loi du dividende. Si d'ailleurs la différence précitée se produit en sens contraire, le syndic peut réclamer, dans cette mesure, au vendeur à crédit, une partie des versements effectués par le failli.

LA RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ ET LA REVENTE DE LA CHOSE.
— Si le ou les véhicules achetés à tempérament par le failli ont été revendus, les fonds provenant de la réalisation doivent revenir, non pas à la masse, mais bien au véritable propriétaire, c'est-à-dire au vendeur, qui pourra introduire, comme précédemment, deux actions alternatives tendant à obtenir le solde dû et les accessoires ou, à leur défaut, restitution desdits fonds. Pour le surplus éventuel, les conclusions précédentes s'appliquent.

SECTION II

LA JURISPRUDENCE

Nous adopterons, pour l'étude de la jurisprudence, l'ordre rationnel déjà suivi, en exposant successivement les décisions favorables, puis celles contraires à la validité du *pactum reservati dominii* à l'égard de la faillite de l'acheteur, tout en tenant le plus grand compte des jugements des tribunaux étrangers. La réserve de propriété sera considérée comme valable *dans son principe*, puisque cette question a été traitée à fond dans notre première Division.

L'attitude des tribunaux devant la question qui nous

occupe étant, dans l'ensemble, nettement différente suivant que le vendeur a engagé l'action en résiliation avant ou après la survenance du jugement déclaratif de faillite, nous sommes conduits à diviser le présent exposé en deux sous-sections.

Sous-Section I

INTRODUCTION DE L'ACTION DU VENDEUR A CRÉDIT AVANT LE JUGEMENT DÉCLARATIF DE FAILLITE

La position prise par les tribunaux dans la première hypothèse ci-dessus envisagée est très nette : la survenance de la faillite ne change rien à la situation du vendeur à crédit, qui reste propriétaire de la voiture et garde le droit d'en exiger la restitution. Aussi allons-nous simplement rapporter quelques décisions particulièrement caractéristiques pour illustrer ce qui précède.

— Tribunal civil d'Ille-et-Vilaine, Section de Rennes, 9 mai 1930 :

« ...Qu'en présence de ces termes formels, précis et généraux rien ne permet de supposer qu'il s'agit ici d'une vente faite sous condition suspensive en vue de soustraire la camionnette automobile à l'actif d'une liquidation judiciaire éventuelle.

Attendu que L... ne versa pas la première mensualité venant à échéance le 10 janvier 1930 non plus d'ailleurs que les traites suivantes, que les Etablissements B... assignèrent L... à comparaître en référé à la date du 22 février 1930 en vue de la restitution de la camionnette automobile et conformément aux conventions passées, *que postérieurement à cette assignation, c'est-à-dire par jugement en date du 28 février suivant, L... fut admis au bénéfice de la liquidation judiciaire.*

Attendu qu'il s'agit en l'espèce d'un contrat librement consenti entre deux parties dont les conditions rappelées ci-dessus ne prêtent à aucune équivoque, qu'en conséquence il apparaît qu'à la date du 28 février dernier, L... n'était plus en droit de détenir la camionnette automobile, *celle-ci n'étant pas encore d'ailleurs devenue sa propriété...*

Par ces motifs...

Dit que les Etablissements B... sont en droit de revendi-

quer la camionnette automobile qui est restée leur propriété... »

— *Cour d'Appel de Paris*, 3^e Chambre, 3 mars 1931, *Gaz. Pal.*, 1931. 2. 321.

« ...Considérant qu'il appert des pièces et circonstances de la cause que les conventions étaient résolues pour défaut de paiement du prix avant la déclaration de faillite de R...; que, par suite, ce dernier n'était plus propriétaire de la machine litigieuse alors qu'il était encore *in bonis*;...

...Et statuant à nouveau, déclare bonne et valable la revendication intentée par la Société appelante pour une machine à imprimer... »

— *Tribunal de commerce de Saint-Etienne*, Référés, 4 septembre 1931 ; *Gaz. Trib.*, 11 et 12 mars 1932 :

« ...Attendu qu'un contrat de vente sous condition suspensive est parfaitement licite et d'usage courant ; qu'il s'explique en particulier par l'importance relativement élevée du prix de l'objet et qu'on ne saurait y voir l'intention frauduleuse de soustraire éventuellement la voiture vendue aux droits de gage des créanciers de l'acquéreur ;...

...Attendu qu'il appert des pièces et circonstances de la cause que le contrat litigieux était résolu pour défaut de paiement avant la mise en liquidation judiciaire de C... : que, par suite, ce dernier n'était plus propriétaire de la voiture, alors même qu'il était encore *in bonis*;...

...Disons que, par application des clauses contractuelles du bon de commande souscrit par C... le 22 janvier 1931, ledit C... et son liquidateur C... sont tenus de restituer, dans la huitaine du prononcé de ladite ordonnance, à G... la camionnette C. 4. F. 1.000 kilos, objet dudit contrat de vente... »

— *Tribunal de commerce de la Seine*, 17 novembre 1931 :

Cet arrêt est absolument conforme au précédent.

— *Cour d'appel de Montpellier*, 2^e Chambre, 16 décembre 1931 ; *Dalloz*, n° 10, 10 mars 1932 :

« ...Attendu que la clause par laquelle le vendeur se réserve, en cas de défaut de paiement d'une traite constaté par protêt, un droit de résolution immédiate sans préavis et sans autre formalité ni autre mise en demeure est parfaite-

ment licite ; qu'il n'est invoqué aucune fraude à l'encontre du contrat ou de sa résolution ; qu'il suffit dans ces conditions de constater que lorsque la G... a fait jouer la clause résolutoire le 28 février 1931, L... était encore *in bonis*, la liquidation judiciaire n'ayant été prononcée que le 6 mars 1931 ; ...qu'il importe peu, par suite, que la revendication ait été exercée après le jugement prononçant la liquidation judiciaire.

Attendu que si les créanciers peuvent présumer que les marchandises en magasin font partie de l'actif de leur débiteur, il est difficile d'étendre cette présomption à la détention d'une automobile, qu'une automobile peut être détenue à titre de louage de prêt, etc., qu'elle n'apparaît pas comme un élément d'actif sur lequel les créanciers puissent nécessairement compter ;...

...Dit que MM. L... devront restituer le véhicule dont s'agit dans les trois jours du présent arrêt... »

— *Cour d'appel de Caen*, 2^e Chambre, 5 mai 1934 ;
Gaz. Pal., 7 juin 1934 :

« ...Attendu que, par jugement du Tribunal de Commerce de Caen, en date du 16 décembre 1933, C... a été mis en état de faillite ; que cet état de faillite ne saurait modifier ni la compétence du juge des référés antérieurement et régulièrement saisi, ni les droits de P... à l'encontre de C..., qui était alors *in bonis* ; que les dispositions de l'article 550 du Code de Commerce sont inapplicables à l'instance en revendication introduite avant le jugement déclaratif de la faillite par le vendeur non payé contre le débiteur encore à la tête de ses affaires, même au cas où la cessation des paiements serait reportée à une date antérieure à l'introduction de cette action... »

— *Cour d'Appel d'Amiens*, 26 juillet 1934 :

« ...Attendu que, dans ces conditions, l'article 550 C. Com. ne saurait recevoir d'application ; qu'en effet, il ne s'agit pas, en l'espèce, des actions en revendication des articles 2102 C. Civ. ou 576 C. Com., mais de l'exécution d'un contrat contenant une clause de résolution de plein droit ; qu'il suffit donc que cette résolution ait été encourue au profit du vendeur avant la déclaration de la faillite, comme c'est le cas, pour que la restitution puisse être ordonnée sans qu'il

soit possible d'opposer l'article 550 C. Com.; que cette conclusion est la conséquence d'ailleurs de ce principe que toute personne propriétaire de choses se trouvant entre les mains du failli au moment du jugement déclaratif, peut les revendiquer à l'encontre de la masse des créanciers, à condition de prouver l'identité de ces choses... »

Les précédentes décisions sont en plein accord avec les conclusions auxquelles nous sommes arrivés dans la première section ; aussi n'y reviendrons-nous pas.

Sous-Section II

INTRODUCTION DE L'INSTANCE

APRÈS LE JUGEMENT DÉCLARATIF DE FAILLITE

Décisions favorables à la réserve de propriété.

a) Tribunaux français.

— *Cour d'Appel de Nancy, 2^e Chambre, 12 juillet 1927 :*

« ...Attendu qu'il résulte des articles susvisés de la convention... que la camionnette constituait le gage du T... d'U... A... jusqu'au complet remboursement de la somme prêtée.

Attendu que G... a laissé protester les traites et a été déclaré en faillite.

Attendu qu'il n'est pas contesté que la P... a remboursé les traites au T... d'U... A... et qu'en conséquence elle est subrogée aux droits de ce dernier.

Attendu dans ces conditions qu'elle est en droit de revendiquer contre D... pris en qualité de syndic de l'affaire de la camionnette gage de sa créance, de vendre cette voiture et d'en retenir son dû, dans le cas où la vente aurait déjà été effectuée par le syndic, revendiquer le prix dans les limites indiquées... »

— *Cour d'Appel de Rouen, 2^e Chambre, 19 mars 1931 ; Rec. du Havre, 1931. 2. 72 :*

« ...Qu'il résulte de ces stipulations que la vente ayant été consentie sous la condition suspensive du paiement intégral du prix, elle ne pouvait devenir translatrice de propriété qu'à la fin du règlement.

Attendu que ces stipulations ne sauraient donc faire échec aux dispositions de l'article 575 du Code de Commerce qui s'appliquent non seulement lorsque le failli ou le liquidé judiciaire détient des marchandises à titre de dépôt ou de consignation, mais encore toutes les fois qu'il ressort clairement des circonstances de la cause que, dans l'intention des parties, la marchandise n'est nullement passée dans le patrimoine du liquidé par le fait de sa remise.

Attendu en l'espèce que les clauses du marché susvisé sont suffisamment claires et précises pour ne laisser place à aucune équivoque, que légalement formées, elles sont licites et doivent faire la loi des parties, conformément au principe posé dans l'article 1134 du Code Civil qui doit recevoir son application.

Que, dans ces conditions, le contrat est incontestablement opposable à la masse qui ne peut avoir plus de droits que le liquidé, lequel n'est jamais devenu, faute de paiement, propriétaire de la voiture litigieuse... »

— *Cour d'Appel de Paris*, 5^e Chambre, 23 mai 1932 ; *Gaz. Pal.*, 1932. 2. 387 :

« ...Considérant que la S... a... d... a..., appelante, soutient à bon droit que la voiture n'appartenait pas à D... et que le syndic de la faillite ne pouvait en disposer avant le paiement intégral du prix de vente ;

Que les clauses insérées au bon de commande, expressément acceptées par D..., spécifiant que la propriété du véhicule ne lui serait transférée qu'après sa complète libération du prix d'achat et qu'il devrait la restituer dans un délai déterminé, faute de paiement d'une seule traite à son échéance, sont formelles et précises ;

Qu'elles sont licites et qu'on ne saurait soutenir en l'espèce qu'elles ont été insérées dans une intention frauduleuse pour faire échec aux droits des créanciers de l'acquéreur ;

Considérant que la S... a... d... a..., régulièrement subrogée dans les droits de la S... M... B..., qui était restée propriétaire de la voiture dont s'agit, est donc fondée à réclamer à défaut de la restitution de cette voiture, le prix moyennant lequel elle a été vendue par le syndic... »

Nous mentionnerons simplement ensuite quelques arrêts dans le même sens, dont les motifs n'apportent

aucun élément nouveau : Cours d'Appel de Douai (17 octobre 1929, *Gaz. Pal.* 1929. 2. 873) ; Paris (3 mars 1931, *Gaz. Pal.* 1931. 2. 321) ; Lyon (8 juillet 1931, *Gaz. Pal.* 1932. 2. 849) ; Rennes (22 juillet 1931) ; Chambéry (9 mars 1932) ; Paris (11 mars 1932, référé) ; Caen (29 juin 1932, *Gaz. Pal.* 1932. 2. 849) ; Grenoble (4 juillet 1932, même référence) ; Angers (23 novembre 1932).

b) *Tribunaux étrangers.*

— *Cour de Cassation de Naples*, 30 décembre 1913 :

« ...Le principe d'égalité auquel donne lieu la faillite dans l'intérêt commun de tous les créanciers, ne peut être invoqué pour paralyser l'efficacité d'un pacte intrinsèquement valide, et qui a comme conséquence que la chose vendue n'est pas entrée dans le patrimoine du débiteur. Cette condition la soustrait à la garantie des créanciers, qui est constituée par les biens appartenant au débiteur et non ceux qui se trouvent chez lui autrement qu'à titre de propriété : règle générale contre laquelle les principes régulateurs de la faillite ne contiennent ni pourraient contenir aucune dérogation, d'où il résulte que l'acquéreur n'étant pas encore devenu propriétaire de la chose vendue, aucun droit n'est conféré sur celle-ci aux créanciers du failli, pour la même raison pour laquelle il ne leur en reviendrait aucun sur les marchandises qui, par hasard, se trouveraient dans les magasins du failli à titre de dépôt ou autre contrat... »

— *Tribunal de commerce de Bruxelles*, 26 mars 1927 ; arrêt confirmé par la Cour de Cassation le 21 mars 1929 :

« ...La livraison précédant la déclaration de faillite d'une chose en nature formant l'objet même de l'obligation déterminée en son genre et en son individualité ne tombe pas sous l'application de la disposition visée (il s'agit de l'art. 446 de notre Code de Commerce)... »

— *Cour d'Appel de Gand*, 27 avril 1928 :

« ...L'ajoute au contrat sous condition suspensive de la clause résolutoire en cas de non-paiement, est dénuée d'importance pour l'application de l'article 546 (il s'agit de l'art. 550 de notre Code de Commerce)... cette clause n'a pas pour

objet de retransférer la propriété qui n'a jamais été transférée, mais de permettre au vendeur de reprendre son bien et de se dégager des liens du contrat.

.....
L'appelant ne revendique du reste pas le véhicule litigieux en vertu de la clause résolutoire du contrat mais à raison de la clause suspensive du droit de propriété qui s'y trouve insérée et à raison de laquelle le failli n'a jamais été propriétaire du véhicule et n'a, en conséquence, pu à aucun moment transférer à la masse... un droit qu'il n'a jamais possédé lui-même... »

— *Cour d'Appel de Liège*, 30 mai 1929 :

« ...La propriété de l'auto n'étant jamais, de l'aveu même du failli, entrée dans le patrimoine de celui-ci, n'a pu être transférée par ce dernier à la masse... »

— *Cour d'Appel de Gand*, 21 janvier 1931 :

« ...On n'aperçoit pas quel est l'élément de droit ou de fait qui, au jour de la faillite, aurait fait du détenteur précaire qu'était le failli, un propriétaire.

.....
...les prohibitions sont de droit étroit. Dès lors, elles doivent faire l'objet d'un texte formel et précis, d'où il suit que l'article 546 (article 550 de notre Code de Commerce) ne peut être entendu comme prohibant par une conséquence indirecte la clause de non-transfert de la propriété...

.....
...il n'y a aucune analogie entre la revendication basée sur le droit de propriété et l'action en résolution qui tend généralement au rétablissement d'un droit de propriété perdu par l'effet de la convention dont on poursuit la résolution...

.....
...Il ne suffit pas qu'un acte puisse porter préjudice pour qu'il soit annulable. S'il est possible que certains créanciers aient été induits en erreur pareil résultat n'est pas du domaine exclusif de la vente à tempérament. Il en est de même lorsque le failli détient certains objets en vertu d'un contrat tel que le prêt à usage, le louage, le nantissement, le dépôt, etc. Cependant il ne viendrait pas à l'esprit du curateur, sous prétexte que les créanciers ont pu croire le failli propriétaire de ces objets, de les comprendre dans la masse et de s'opposer à leur restitution... »

— *Cour d'Appel de Bruxelles*, 27 janvier 1931 :

« ...Dans les cas visés par l'article 546 (art. 550 de notre Code de Commerce, il y a eu transmission de la propriété qui doit être révoquée, tandis que dans le cas de condition suspensive, la propriété n'a jamais appartenu au failli, ce qui permet d'assimiler ce cas à ceux des articles 566 et suivants (art. 574 et s. de notre Code de Commerce)... »

Les motifs des arrêts précités sont en tous points conformes aux conclusions obtenues dans la première section, et n'apportent pas d'éléments nouveaux. Aussi passerons-nous de suite à la deuxième partie de la présente sous-section.

Décisions défavorables.

a) Tribunaux français:

— *Tribunal de commerce de Marseille*, 13 novembre 1930 ; *Gaz. Pal.*, 1933. 1. 86 :

— En conséquence, en cas de faillite de l'acheteur avant le paiement intégral du prix convenu, la revendication du vendeur doit être écartée en vertu de l'article 550 C. Com. —

Nous avons prouvé que ledit article n'était pas applicable en l'occurrence.

— *Tribunal de commerce de Nevers*, 6 janvier 1932 ; *Gaz. Pal.* 1932. 2. 389 :

— Il ne faut voir dès lors dans la clause de location-vente qu'un moyen destiné à tourner la règle d'ordre public posée par l'article 550 C. Com. pour maintenir l'égalité entre les créanciers.

D'autre part, si les traites échues au moment de la cessation des paiements ont été payées, le vendeur ne peut invoquer la clause résolutoire inscrite au contrat.

Le constructeur ne peut donc revendiquer cette voiture dans la faillite de l'acheteur et ne peut produire qu'à titre chirographaire au passif pour le solde du prix. —

On ne peut, comme nous l'avons montré, voir dans le *pactum reservati dominii* une intention de fraude à la loi. Le précédent arrêt n'est donc pas justifié.

— *Cour d'Appel de Paris*, 3^e Chambre, 15 février 1933 ; *Gaz. Pal.* 1933. 1. 572 :

« ...Considérant que la doctrine et la jurisprudence reconnaissent que la réserve de propriété d'un objet vendu et livré jusqu'à complet paiement est licite et valable entre parties *in bonis* ;

Mais considérant qu'il n'en saurait être de même lorsque l'acheteur est, avant complet paiement, déclaré en faillite ou en liquidation judiciaire, à raison des dispositions contenues dans les articles 550 et 576 C. Com. portant que « le privilège et le droit de revendication établis par le n^o 4 de l'article 2102 C. Civ. au profit du vendeur d'effets mobiliers ne peuvent être exercés contre la faillite » et que le vendeur non payé d'effets mobiliers entrés dans les magasins du failli ou du liquidé judiciaire ne peut en exercer la revendication ;

Considérant que la doctrine et la jurisprudence sont unanimes pour déclarer que ces textes sont d'ordre public : qu'en effet, ils ont été édictés en vue de sauvegarder le crédit public, tous les objets mobiliers qui sont ostensiblement en la possession d'un commerçant étant présumés être sa propriété et pouvant être considérés par ceux qui traitent avec lui comme constituant leur gage... »

Cet arrêt n'est pas, à notre avis, plus justifié que le précédent et ce pour la même raison.

— *Cour de Cassation*, Chambre civile, 28 mars 1934 : *Gazette judiciaire et commerciale de Lyon* du 18 avril 1934 :

« ...Attendu que la Cour d'Appel a considéré que, même si la clause dont se prévalait la Société avait eu la portée, que celle-ci lui prêtait, d'une véritable condition suspendant le transfert de la propriété à l'acheteur, elle n'aurait pas été opposable à la masse de la faillite dudit acheteur ; qu'en répondant ainsi aux conclusions de la demanderesse, telles qu'elles étaient formulées, l'arrêt attaqué a fait une exacte et juste appréciation de la règle de droit qui interdit au vendeur de marchandises ou de matériel commercial de reprendre, au préjudice de la faillite, les choses de cette nature livrées antérieurement, en exécution d'une vente même conditionnelle et devenues, par leur entrée dans les magasins de l'acheteur, éléments de la solvabilité apparente de celui-ci... »

La précédente décision méconnaît gravement le principe fondamental, jusque-là généralement admis à juste raison, et suivant lequel le droit de revendication doit être reconnu à l'encontre de la masse à toute personne restée propriétaire d'une chose confiée à un titre quelconque au failli. Cette décision et la suivante ont d'ailleurs créé une situation si anormale qu'elles ont provoqué une forte réaction des vendeurs à crédit, des organismes de financement, et amené pour une grande part la promulgation de la loi du 29 décembre 1934.

— *Cour de Cassation*, Chambre civile, 22 octobre 1934 ; *Gaz. Pal.*, 15 novembre 1934 :

« ...Attendu que les choses mobilières vendues à un commerçant tombé par la suite en faillite ou en liquidation judiciaire ne peuvent, quand elles ont été effectivement livrées à l'acheteur et sont devenues ainsi éléments de la solvabilité apparente de ce dernier, être revendiquées par le vendeur à l'encontre de la masse des créanciers... »

Les deux arrêts précités n'ont pas, en outre, tenu compte du fait que, depuis longtemps, une forte proportion des automobiles sont vendues à crédit et que nul ne songerait raisonnablement à se baser sur la possession de l'une d'elles pour en tirer une conclusion valable sur la solvabilité de son détenteur. Il convient ici de remarquer qu'en supposant une voiture acquise à tempérament, il y a, compte tenu de la durée habituelle du crédit et du fréquent renouvellement des modèles, de fortes chances pour que ladite voiture soit, *à priori*, l'objet d'une réserve de propriété.

b) *Tribunaux étrangers.*

— *Cour d'Appel de Bruxelles*, 29 juin 1927 :

— Les réserves et stipulations particulières de cette vente à crédit n'ayant d'autre but que d'assurer au vendeur des droits de revendication et de résolution, ceux-ci sont inadmissibles et inopérants en cas de faillite. —

— *Tribunal de commerce de Bruxelles*, 19 mai 1928 :

— Les dispositions en matière de faillite touchant à l'ordre

public, la clause dont il s'agit ne peut être opposée au curateur d'une faillite. —

— *Cour mixte d'Egypte*, 19 février 1930 :

Sont sans effet « ...en matière de faillite tout droit de privilège ou de suite non formellement protégé par des dispositions législatives, et à plus forte raison tout subterfuge imaginé en vue de tourner la loi, dans le but manifeste de se créer le droit de privilège ou de suite... »

— *Cour d'Appel de Liège*, 13 octobre 1930 :

« ...Les dispositions de l'article 546 (article 550 de notre Code de Commerce) établies dans un but de sécurité commerciale et d'intérêt général sont d'ordre public et il ne peut y être porté atteinte par des conventions particulières, quels que soient les termes employés... »

Toutes ces décisions sont justiciables de la réfutation rappelée au sujet des arrêts précédents de notre Cour de Cassation.

CONCLUSION. — Nous voyons, en résumé, qu'en dehors de la loi du 29 décembre 1934, la revendication du vendeur à crédit resté propriétaire est, d'une façon générale, admise à l'encontre de la masse, si l'action a été engagée avant la survenance du jugement déclaratif de faillite. Dans le cas contraire, la jurisprudence est partagée et, chez nous, l'influence prépondérante de la Cour de Cassation est contraire à cette revendication. Il y a là à notre avis une regrettable erreur ; rappelons toutefois ici que la loi précitée sur le gage permet maintenant au vendeur à crédit qui s'y est exactement conformé de récupérer sans trop de difficulté la voiture aux mains du syndic lorsque ce dernier refuse de lui verser le complément du prix stipulé et des accessoires.

SECTION III

LA DOCTRINE

Dans l'ensemble, les auteurs sont plutôt opposés à la validité du *pactum reservati dominii* à l'égard de la faillite, du moins lorsque l'action en revendication du ven-

deur à crédit (ou de son subrogé) est postérieure au jugement déclaratif. Les raisons invoquées à l'encontre de ladite clause sont celles que nous avons déjà exposées et réfutées en étudiant la jurisprudence. Aussi ne nous attarderons-nous pas à leur sujet.

THÉORIES FAVORABLES AU PACTUM RESERVATI DOMINII

D'après BAUDRY-LACANTINERIE et DE LOYNES (t. 1, n° 487), « on ne saurait invoquer le privilège de l'article 2102, 4°, s'il n'y a pas de transfert de propriété ». Dès lors, ledit article n'étant pas applicable en cas de réserve de propriété, on ne doit pas l'invoquer non plus pour repousser la revendication du vendeur à crédit lorsque la faillite de l'acheteur est survenue.

DESTORS exprime la même opinion dans son « Etude sur la vente à tempérament » (p. 98).

THÉORIES DÉFAVORABLES

Suivant LYON-CAEN et RENAULT (t. VIII, n° 844), la présence effective de la chose entre les mains du failli a pu faire croire aux autres créanciers qu'elle figurait dans son patrimoine.

Nous savons que cet argument ne peut se soutenir dans le cas de l'automobile. Il faut d'ailleurs remarquer que, toujours d'après LYON-CAEN, les articles 574 et suivants ne sont que des cas particuliers du principe général suivant lequel le propriétaire de tout objet se trouvant entre les mains du failli au moment du jugement déclaratif peut le revendiquer à l'encontre de la masse.

La thèse de l'inopposabilité est également soutenue par DEMANGEAT (Droit commercial, t. V, n° 537) ; RUBEN DE COUDERC (Dict., V° faillite, n° 556) ; RENOARD (Faillites, t. II, p. 270) ; LACOUR et BOUTERON (t. II, p. 497) ; PERCEROU (Faillites, t. II, n° 1026, et Annales de Droit commercial français, étranger et international, 1931, n° 3). Ce dernier auteur estime que la clause de réserve de propriété est nulle, « ...l'article 550, dernier alinéa (C. Com.) ayant pour but de protéger la sécurité du crédit commercial et constituant à ce titre une dis-

position d'ordre public que les particuliers ne sauraient éluder... ». Il doit toutefois reconnaître que la jurisprudence allemande considère ladite clause (*Eigentumsvorbehalt*) comme valable à l'égard de la masse et que les textes français relatifs aux droits du vendeur dans la faillite de l'acheteur sont substantiellement analogues aux dispositions de la loi allemande.

CHAPITRE II

LE DIVERTISSEMENT DE LA CHOSE PAR L'ACHETEUR A CREDIT

Les cas qui mettent de beaucoup le plus fréquemment en jeu devant la justice la garantie des droits du vendeur à crédit ont été traités au cours du précédent chapitre. Une autre question a toutefois provoqué quelques décisions judiciaires : c'est celle du divertissement de la chose par l'acheteur à crédit. Elle n'est soumise aux tribunaux qu'assez rarement et ce pour deux raisons : d'abord parce que ces derniers voient généralement dans le divertissement précité un abus de confiance, et que l'acheteur à crédit ne tient pas à s'exposer aux peines correspondantes ; ensuite parce que les vendeurs à crédit ne recourent aux juridictions répressives qu'en dernière analyse, pour provoquer un précédent. Ceci tient à une raison d'ordre commercial évidente : il résulterait d'appels fréquents à ces juridictions une contre-publicité pour les maisons intéressées.

Nous examinerons, dans l'ordre habituel, les textes et la jurisprudence.

SECTION I

LES TEXTES

Partant de la validité de principe de la réserve de propriété, admise d'une façon générale, l'on peut affirmer que l'acheteur à crédit qui a diverti la chose détenue par lui en vertu d'un contrat de location-vente s'expose aux peines prévues par l'article 408 du Code pénal. Ce genre de contrat reproduit en effet exactement, nous

l'avons prouvé, les caractères fondamentaux de la vente à crédit, et d'autre part ledit article est ainsi conçu :

« Quiconque aura détourné ou dissipé, au préjudice des propriétaires, possesseurs ou détenteurs, des effets, deniers, marchandises, billets, quittances ou tous autres écrits contenant ou opérant obligation ou décharge, qui ne lui auraient été remis qu'à titre de *louage*, de dépôt, de mandat, de *nantissement*, de prêt à usage, ou pour un travail salarié ou non salarié, à la charge de les rendre ou représenter, ou d'en faire usage ou un emploi déterminé, sera puni des peines portées en l'article 406 (deux mois à deux ans de prison et amende).

Si l'abus de confiance prévu et puni par le précédent paragraphe a été commis par un officier public ou ministériel, ou par un domestique, homme de service à gages, élève, clerc, commis, ouvrier, compagnon ou apprenti, au préjudice de son maître, la peine sera celle de la réclusion... »

Ainsi le vendeur à crédit ou son subrogé possèdent une action pénale contre l'acheteur qui a détourné le véhicule dont il n'était pas propriétaire, et qu'il détenait en vertu d'un bail, contrat expressément prévu par le précédent article.

La loi du 29 décembre 1934 donne au vendeur à tempérament d'automobiles qui s'y est conformé un droit de gage sur la ou les voitures livrées tant qu'elles ne sont pas intégralement payées. Si ledit vendeur n'a pas eu recours à la réserve de propriété, il garde cependant contre l'acheteur malhonnête qui a disposé du véhicule avant d'avoir effectué tous les versements prévus une action en vertu de l'article 400, parag. 5, du Code pénal. Ce dernier est en effet ainsi conçu :

« ...Les peines de l'article 401 (un à cinq ans de prison et amende) seront également applicables à tout débiteur, emprunteur ou tiers donneur de gage qui aura détruit, détourné ou tenté de détruire ou de détourner des objets par lui donnés à titre de gages... »

Il convient de préciser ici que le contrat de gage n'est opposable aux tiers que si son objet se trouve entre les mains du créancier, mais qu'entre les parties et au point

de vue pénal, cette condition n'est pas nécessaire à la validité dudit contrat. Ceci est évident, et d'ailleurs confirmé par de nombreux arrêts, dont nous citerons plus loin des exemples. Rappelons pour terminer une question mentionnée par M. CAPITANT dans son article rapporté plus haut : pour que l'article 400, parag. 5, puisse s'appliquer le cas échéant, faut-il que le droit de gage soit le résultat d'une convention et non pas seulement celui de la loi ? Cette nécessité est, à notre avis, très discutable. Nous avons d'ailleurs montré, en analysant ladite question, qu'en pratique le droit de gage est toujours stipulé *par contrat*. Le vendeur à crédit peut donc réclamer légitimement l'application de l'article susvisé si l'acheteur a détourné la chose avant paiement intégral.

SECTION II

LA JURISPRUDENCE

Les tribunaux confirment d'une façon quasi-unanime les conclusions dégagées dans la première section. Etudions d'abord la jurisprudence relative à l'article 408 du Code pénal.

— *Cour de Cassation*, Chambre criminelle, 19 juin 1903 ; D. P. 1905. 1. 486 :

« ...Mais attendu que, ni la détermination dans l'acte, de la valeur de la chose livrée, ni la fixation du taux des mensualités calculées de manière à parfaire le total de cette valeur ne sont incompatibles avec la qualification que les parties ont elles-mêmes donnée à leur convention ; que, dès lors, il n'est pas permis de s'écarter des termes de l'acte et de ne voir qu'une stimulation dans le contrat de bail...

Qu'il résulte de ce qui précède qu'en refusant de voir dans les faits relevés contre A... la violation du contrat de louage caractéristique de l'abus de confiance, l'arrêt a violé l'article 408 C. pén.

Par ces motifs, casse... »

— *Cour de Paris*, Chambre des Appels correctionnels, 9 avril 1930 :

« ...Considérant que B... reconnaît avoir, contrairement au contrat qui le liait à la Compagnie M..., vendu l'automobile, objet de ce contrat, à un sieur D...

Considérant que, en ce faisant, B... a disposé et détourné l'automobile litigieuse *qu'il ne détenait qu'à titre de locataire* jusqu'au parfait paiement du prix.

.
Considérant que B... a ainsi commis un abus de confiance... »

— *Cour de Paris*, Chambre des Appels correctionnels, 4 janvier 1932 ; *Gaz. Pal.*, 19 février 1932 :

« ...Considérant que de S..., loin d'accomplir les conditions dont s'agit, détourna la voiture et en dissipa le prix ; que son intention frauduleuse étant évidente, il a commis le délit d'abus de confiance pour lequel il a été condamné par les premiers juges... »

— *Cour d'Appel de Caen*, 17 mai 1934 ; *Gaz. Pal.*, 14 août 1934 :

« ...Attendu que H..., en vendant la chose ainsi prêtée au mépris des engagements qu'il avait pris, se trouve donc passible des peines prévues par l'article 408 C. pén., sa mauvaise foi résultant du fait même de la vente et de l'application à ses besoins personnels du prix obtenu, au préjudice du propriétaire de l'automobile non payé et dont la demande en réparation est donc justifiée... »

— *Cour de Cassation*, Chambre criminelle, 18 octobre 1934 ; *Gaz. Trib.*, 21 novembre 1934 :

« ...Ni la livraison d'une voiture automobile avant le paiement intégral du prix convenu, ni le fractionnement de ce prix en plusieurs mensualités, ni la stipulation que le vendeur resterait propriétaire jusqu'au versement total de la somme fixée, ne sont des faits incompatibles avec la qualification de « vente », que les parties ont elles-mêmes donnée à l'acte intervenu entre elles, à l'occasion de la vente d'une voiture automobile.

Dès lors, il n'est pas permis de s'écarter des termes de l'acte qui devait régir leurs rapports jusqu'au moment où l'acquéreur deviendrait propriétaire de la voiture, pour y juxtaposer arbitrairement un autre contrat (en l'espèce, un

prétendu contrat de prêt à usage) et modifier ainsi le caractère de la convention qu'elles ont passée.

En conséquence, l'acquéreur qui n'est tenu vis-à-vis du vendeur que par des obligations dérivant du contrat de vente, ne saurait être ni recherché ni retenu dans les liens d'une prévention d'abus de confiance pour violation d'un contrat de prêt à usage... »

Cet arrêt est une exception, car la très grande majorité des décisions sont en sens opposé. Nous avons d'ailleurs réfuté, à propos du commodat, la thèse défendue par lui en ce qu'elle a de contraire à l'application de l'article 408 du Code pénal.

Nous citerons, pour les tribunaux étrangers, le passage suivant de l'ouvrage de MM. DE MEESTER et DE MORTIER (de la réserve de propriété et de la vente à tempérament, p. 17), qui est particulièrement net :

« ...il est à noter que la jurisprudence actuelle est unanime à appliquer l'article 491 du C. P. (notre article 408) aux acheteurs sous condition suspensive qui revendent le bien ou le mettent en gage avant d'en avoir acquis la propriété... »

Passons maintenant à l'étude des arrêts relatifs à l'article 400, parag. 5, du Code pénal.

— *Cour de Cassation*, Chambre criminelle, 25 novembre 1927 ; *Gaz. Pal.*, 12 janvier 1928 :

« ...attendu, d'une part, que le paragraphe 5 de l'article 400 est conçu en termes généraux; qu'il ne renferme ni n'autorise aucune distinction, selon que le gage est dans la possession du créancier ou dans celle du débiteur, et qu'il punit, dans l'un comme dans l'autre cas, le détournement du gage par celui qui l'a donné ;

Attendu, d'autre part, qu'il importe peu que le contrat de gage n'ait pas été intégralement réalisé par la remise entre les mains du tiers convenu de l'objet frappé de gage ; que la loi civile ne détermine les causes de nullité ou d'annulation des contrats qu'au point de vue des intérêts civils, abstraction faite des éléments délictueux et de leurs conséquences ; que si la preuve de l'existence du contrat de gage, visé par l'article 400, § 5, C. pén., ne peut être rapportée autrement que suivant le droit civil, parce que la loi n'a

pas admis, sur ce point, de règles différentes, selon qu'il serait procédé au civil ou au criminel, la validité du contrat n'est pas nécessaire pour l'application de l'article 400, § 5 ; qu'en effet, la poursuite exercée en vertu de cet article prend sa source non dans le contrat lui-même, mais dans le délit de détournement frauduleux de la chose qui, en exécution de ce contrat, quelle qu'en soit la valeur, a été confiée à titre précaire au prévenu... »

— *Cour d'Appel de Lyon*, 10 juin 1931 :

« ...qu'ainsi il a commis... le délit prévu et réprimé par l'article 400, § 5, du Code pénal qui punit des peines de l'article 401 le donneur de gages qui aura détourné ou tenté de détourner des objets par lui donnés à titre de gage ;

Attendu que peu importe pour que le délit soit établi, que le gage soit resté en la possession du débiteur, qu'en effet, le cinquième paragraphe de l'article 400 est conçu en termes généraux, qu'il ne renferme ni n'autorise aucune distinction selon que le gage est dans la possession du créancier ou dans celle du débiteur et qu'il punit dans l'un comme dans l'autre cas le détournement du gage par celui qui l'a donné... »

— *Tribunal correctionnel de la Seine*, 12^e Chambre, 12 mai 1933 ; D. H. 1933, p. 566 :

— Commet le délit de détournement de gage et encourt par suite les peines prévues par les articles 400, § 5, et 401 C. pén., celui qui, ayant passé avec un fabricant d'automobiles, sous le nom de bon de commande, un contrat d'achat d'une automobile par paiements échelonnés, aux termes duquel on lui remettait une voiture, qu'il s'engageait à payer par fractions échelonnées et dont il ne deviendrait propriétaire qu'après complète libération, s'étant en outre interdit de vendre sa voiture tant que la totalité des effets souscrits ne serait pas payée, a, au mépris de ces conventions, aliéné la voiture qui lui avait été vendue, sans avoir effectué les versements dus. —

CHAPITRE III

QUESTIONS DIVERSES

Nous allons maintenant étudier certaines questions relatives à la mise en jeu de la garantie des droits du vendeur à crédit d'automobiles ou de son subrogé. Elles ne présentent pas, de beaucoup, le même intérêt que celles traitées dans les deux premiers chapitres, tant du fait de leur moindre importance que de la faible fréquence des litiges correspondants. Aussi ne nous étendrons-nous pas au cours de la présente étude.

L'ORGANISME DE FINANCEMENT

Les traites. — Les lettres de change acceptées par l'acheteur à crédit ne constituent pas un paiement, mais bien un simple mandat de payer. Il n'y a pas novation et la clause « sauf encaissement » doit toujours être considérée comme sous-entendue.

La provision est constituée par le montant des sommes que l'acheteur s'est engagé à payer.

La subrogation. — L'organisme de financement paye par anticipation la dette de l'acheteur à crédit au vendeur et se trouve subrogé dans les droits et actions de ce dernier en vertu du contrat. Ce point est d'ailleurs défini nettement par l'article 1250 du Code Civil :

« Cette subrogation est conventionnelle : 1° Lorsque le créancier recevant son payement d'une tierce personne la subroge dans ses droits, actions, privilèges ou hypothèques contre le débiteur : cette subrogation doit être expresse et faite en même temps que le payement ;... »

Les droits et actions possédés par le vendeur à tempérament à l'égard de l'acheteur, de la Compagnie d'assurance et des tiers sont tous susceptibles d'être transmis à l'organisme de financement car aucun d'entre eux n'est attaché à la personne. Notons pour terminer que la subrogation possède l'avantage d'éviter deux cessions et de limiter ainsi le montant dû au fisc.

LES TIERS SAISSANTS

Les créanciers de l'acheteur à crédit peuvent, en vertu de leur droit de gage général, faire saisir et vendre la chose. Toutefois le vendeur, lorsqu'il bénéficie de la réserve de propriété de par son contrat, peut cependant arrêter la poursuite desdits créanciers par une action en revendication exercée en temps utile. L'article 608 du Code de procédure civile est en effet ainsi conçu :

« Celui qui se prétendra *propriétaire* des objets saisis, ou de partie d'iceux, pourra s'opposer à la vente par exploit signifié au gardien et dénoncé au saisissant et au saisi, contenant assignation libellée et l'énonciation des preuves de propriété, à peine de nullité... »

LES CLAUSES DE DÉCHÉANCE

On s'est parfois demandé si les déchéances prévues à l'égard de l'acheteur à crédit qui ne remplit pas ses obligations ne sont pas susceptibles de limitation par les tribunaux lorsqu'elles paraissent abusives. Cette thèse n'est pas soutenable tant que lesdites clauses, acceptées par l'acheteur, ne sont pas contraires à l'ordre public et que le vendeur a un intérêt certain à les invoquer, la théorie de l'abus de droit ne pouvant alors s'appliquer.

En pratique d'ailleurs, du fait de la concurrence, les clauses de déchéance sont, d'une façon générale, nous l'avons vu, équitables et tendent simplement à indemniser le vendeur des pertes à lui causées par la non-exécution intégrale des obligations de l'acheteur.

LA RESPONSABILITÉ EN CAS D'ACCIDENTS

En principe, le propriétaire d'une chose est responsable des accidents qu'elle peut causer, mais il est certain que cette responsabilité est transmise au locataire-acheteur au moment de la livraison, car elle tient essentiellement à l'usage de la chose.

DROIT FISCAL

Dans la location-vente, le transfert de propriété est soumis à la condition suspensive du paiement intégral. C'est là, nous l'avons vu, l'interprétation juridique rationnelle de la nature profonde de la vente à crédit. Dès lors les droits d'enregistrement dus à l'occasion de la conclusion dudit contrat seront ceux applicables en matière de location. La régie défend, bien entendu, la thèse opposée et prétend, à tort d'ailleurs, percevoir les droits en vigueur en matière de vente ferme immédiate.

Le Répertoire général pratique du notariat et de l'enregistrement (15 juin 1934, pp. 382 et 383) mentionne des décisions judiciaires dans chaque sens ; pour la location : Civ., 22 février 1887, D. 87. 1. 500 ; Trib. Périgueux, 29 mai 1928 ; pour la vente immédiate : Req., 3 août 1931 ; Trib. de Corbeil, 30 mars 1933. Les motifs de ces deux derniers arrêts sont les mêmes que ceux déjà réfutés par nous en étudiant la validité de principe de la réserve de propriété ; aussi n'y reviendrons-nous pas.

DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

L'article précité du Professeur PERCEROU, paru dans les Annales de droit commercial français, étranger et international (1931, n° 3), donne d'utiles indications sur la situation du vendeur à crédit à l'égard de la masse de la faillite de l'acheteur en matière de droit international privé. Il s'agit là d'une question qui touche à l'ordre public, puisque tous les créanciers de la masse sont intéressés sans avoir été parties au contrat de vente à crédit. On ne peut donc envisager uniquement les

rapports entre les contractants. Deux lois seulement peuvent être *a priori* invoquées : celle de la situation matérielle des biens vendus et celle de la faillite. La première paraît bien devoir être la seule à envisager en l'occurrence. La réserve de propriété tend, par ses effets, à offrir une certaine analogie avec les privilèges mobiliers, tout en étant, en bonne logique, plus efficace. Or, la loi compétente pour déterminer les conditions de validité et les effets desdits privilèges semble bien être la *lex rei sitæ*. Ce principe est quasi-unanimement admis par la doctrine, et la jurisprudence en fait des applications très nettes. On conçoit d'ailleurs difficilement un système de droits réels mobiliers qui ne soit pas exclusif sur l'étendue du territoire national. En outre ce sont en pratique les juridictions de l'Etat où se trouvent les biens mobiliers considérés qui devront régler les litiges correspondants. Elles auront fortement tendance à appliquer leur loi nationale.

QUATRIEME DIVISION

LES PROJETS DE RÉGLEMENTATION DE LA LOCATION-VENTE DE MEUBLES

Nous avons démontré dans la précédente division que la formule juridique rationnelle à adopter en matière de vente mobilière à crédit était la location-vente, comportant d'une part un bail et d'autre part une vente sous condition suspensive entraînant réserve de propriété. Un certain nombre de projets tendant à la reconnaissance et à la réglementation légales de cette formule ont vu le jour. Nous en résumerons les caractéristiques essentielles sans insister sur les considérations qui auront été déjà exposées par ailleurs.

I. — *Projet adopté par le comité judiciaire de législation pour la réforme des lois d'après la pratique.* — Ce projet a été élaboré par M. SARRAN, avocat à la Cour de Paris, sur la demande de la Fédération métallurgique française et fut adopté par ledit comité dans ses séances des 21 mai et 17 juin 1924. Il comporte une définition de la location-vente avec option ; sa rédaction par écrit pour être opposable aux tiers ; la revendication, le cas échéant, des biens meubles objets du contrat au bénéfice du vendeur à crédit, par préférence à tous autres, moyennant une certaine publicité ; une indemnité de résiliation équivalente à la dépréciation normale des biens, pouvant être fixée à forfait au maximum au tiers de la valeur initiale ; l'application de l'article 408 du Code pénal aux détournements d'objets donnés en location-vente.

II. — *L'opinion des Chambres de commerce.* — Un

rapport de M. HUBERT sur le précédent projet, adopté à l'unanimité par la Chambre de commerce de Blois, fut notamment transmis à M. le Ministre du Commerce et de l'Industrie. Il juge excessive la limitation au tiers de l'indemnité forfaitaire de résiliation et propose l'inscription du contrat au greffe de la justice de paix du domicile du locataire-acheteur, lorsqu'il existe d'autres intéressés que les inscrits au Registre du Commerce.

D'autres rapports furent rédigés et transmis ; dans l'ensemble les commerçants désirent que la validité de la location-vente soit légalement reconnue et sont partisans des principes posés dans le rapport de M. SARRAN.

III. — *La proposition de loi de M. Besset.* — Des Conférences de tribunaux de commerce mirent à leur tour la location-vente à l'ordre du jour de leurs études. M. BESSET, Député, déposa par la suite, au cours de la deuxième session extraordinaire de 1932, sous le n° 741, une proposition de loi annexée au procès-verbal de la séance du 28 octobre 1932. Il rappelle notamment dans son exposé des motifs les intérêts en présence, qu'il convient de respecter dans la mesure du possible : ceux du vendeur à crédit, de l'acheteur, et, le cas échéant, de ses créanciers et du propriétaire des locaux qu'il a pris à bail. M. BESSET estime d'autre part qu'en fait, la combinaison juridique « location-vente », imaginée par la pratique, est la seule qui corresponde exactement au but que se proposent les parties.

La proposition de loi susvisée donne à la location-vente un caractère commercial et la rend opposable aux tiers moyennant inscription au greffe du tribunal du commerce du locataire-acheteur.

IV. — *Le projet de loi de M. Dommange.* — Au nom de la Commission du commerce et de l'industrie, chargée d'examiner ladite proposition, M. DOMMANGE déposa un rapport dans lequel il précise à nouveau que le contrat devra être rédigé par écrit et enregistré, pour avoir date certaine, mais seulement au droit fixe. Il entend d'autre part laisser aux tribunaux toute latitude pour apprécier, selon les cas, le caractère civil ou commercial du contrat dont il s'agit, ainsi que les éléments

de l'indemnité de résiliation, à évaluer au dommage causé. Il est certain que rendre la location-vente commerciale en tout état de cause paraît exagéré en raison des conséquences graves que pourrait entraîner cette règle à l'égard des non-commerçants amenés, pour une raison ou pour une autre, à passer fréquemment de tels contrats.

V. — *La proposition de loi de M. Montigny.* — Le texte de M. MONTIGNY, déposé le 9 mars 1934, n'apporte aucun élément nouveau ; aussi n'insisterons-nous pas à son sujet.

VI. — *Proposition de loi relative à la vente à crédit de machines et appareils destinés à l'exploitation d'un fonds de commerce.* — Le Sénat a voté cette proposition de loi, déposée le 22 février 1928. Nous ne la citerons que pour mémoire, car son examen sortirait du cadre du présent ouvrage.

VII. — *Projet de proposition de loi adopté par la Conférence des tribunaux de commerce de France.* — On retrouve bien entendu dans les travaux de cette Conférence la préoccupation de ne pas faire de différence entre le vendeur à crédit et les créanciers ordinaires du failli, à l'encontre de la solution rationnelle que nous préconisons lorsqu'il s'agit d'automobiles.

Un projet de proposition de loi fut cependant élaboré par ladite conférence. Nous aimons à constater qu'il est conforme dans son ensemble à nos conclusions. En voici le texte :

« Article premier. — La location, avec promesse de vente, d'objets mobiliers de production à l'exclusion des objets de consommation est dénommée location-vente.

Ce contrat devra être rédigé par écrit, sous peine de nullité et être enregistré au droit fixe.

Il devra déterminer la nature et le prix des objets, fixer le montant et la date des acomptes échelonnés, ainsi que le montant et la date du règlement du solde.

Art. 2. — Le bailleur-vendeur demeure propriétaire des objets mentionnés à l'acte, jusqu'au paiement complet du prix, et conserve le droit de les revendre par préférence à tous autres, au cas d'inexécution des conditions du con-

trat, et même en cas de faillite ou liquidation judiciaire du locataire-acheteur.

Par réciprocité, en cas de faillite ou liquidation judiciaire du bailleur-vendeur, le contrat continuera de produire son plein effet, sous réserve des dispositions de l'article 447 C. Com.

Le droit de revendication est limité à six ans, à partir de la transcription de l'acte de vente.

Art. 3. — Pour toute location-vente supérieure à 5.000 fr., ce droit de revendication ne sera opposable aux tiers que si le contrat a été, dans la quinzaine de sa signature, transcrit sur un registre spécial, tenu à cet effet, au greffe du Tribunal de Commerce dans le ressort duquel est le domicile du locataire-acheteur, et, en outre, au cas de livraison dans un autre lieu, au greffe du Tribunal de Commerce dans le ressort duquel se trouve ledit lieu.

Le bailleur-vendeur ne pourra revendiquer ses droits à l'égard du propriétaire des locaux loués au locataire-acheteur qu'à la condition d'avoir avisé ce propriétaire, par lettre recommandée avec accusé de réception, au plus tard le jour de la livraison, de l'existence de l'objet, et des conditions de la location-vente.

Art. 4. — Si le contrat de location-vente est résilié par le fait du locataire-acheteur, avant le paiement complet du prix stipulé dans l'acte, il est dû par le locataire-acheteur une indemnité de résiliation équivalente au dommage causé.

Art. 5. — Dans la quinzaine qui suit le paiement complet du prix, le vendeur sera tenu d'en donner avis, à fin de radiation au greffe du Tribunal de Commerce, sur le registre duquel aura été transcrit le contrat. Passé ce délai, l'acheteur pourra en obtenir la radiation sur ordonnance rendue par le Président du Tribunal de Commerce du lieu de l'inscription statuant en référé.

Art. 6. — L'article 408 du Code pénal est applicable au détournement frauduleux commis avant le règlement complet du prix de l'objet remis en location-vente. »

VIII. — *Projet proposé par l'auteur.* — Le texte précédent paraît rationnel et nous approuvons ses dispositions sous quelques réserves ci-après :

Article premier : Il serait préférable de substituer « vente sous condition suspensive » à « promesse de vente ».

Articles 3 et 5 : La fixation des formalités prévues

par ces articles devrait être laissée à des décrets à intervenir pour les différents groupes d'industries, et qui détermineraient par la même occasion les produits relevant de l'article premier (objets mobiliers de production). Il convient de rappeler ici que le caractère de productivité doit être pris au sens large, tel que nous l'avons longuement défini au cours de la première partie.

Pour l'automobile, l'organisation pratique qui fonctionne actuellement a rendu des services et pourrait être conservée, mais la loi du 29 décembre 1934 devrait être abrogée et remplacée par un texte conforme aux données ci-dessus, un décret venant confirmer l'organisation susdite. Signalons ici à titre documentaire qu'un dahir du 17 juillet 1936 (27 rebia, II, 1355) vient de régler au Maroc la vente à crédit des véhicules automobiles ; il est conforme aux principes posés par nous ; voici d'ailleurs son texte :

Article premier. — La vente à crédit des véhicules automobiles est soumise, en l'absence de stipulations contraires, aux dispositions du présent dahir.

Art. 2. — Par véhicules automobiles, on entend : les automobiles, les autobus, les autocamions, les autotracteurs de remorque sur route ainsi que les motocyclettes.

Art. 3. — La vente à crédit est constatée par un acte écrit mentionnant : les noms et prénoms du vendeur et de l'acheteur, ainsi que leur domicile, le prix de vente, les modalités du paiement, et toutes indications nécessaires à l'individualisation du véhicule.

Art. 4. — Pour être opposable aux tiers, le contrat, dispensé de tout droit d'enregistrement, doit, dans la quinzaine de sa signature, faire l'objet d'une déclaration qui sera classée, à sa date, avec le contrat, au centre immatriculateur du véhicule. Cette formalité doit être effectuée avant la délivrance ou le transfert de la carte grise qui en fait mention.

Art. 5. — Par dérogation à l'article 28 de l'arrêté viziriel du 4 décembre 1934 (26 chaabane 1353), sur la police de la circulation et du roulage, le vendeur peut seul obtenir délivrance de la carte grise établie au nom de l'acquéreur ; il la remet à ce dernier au moment de la livraison du véhicule, après s'être assuré que la mention ci-dessus y a été inscrite.

Le tout à peine de déchéance, vis-à-vis des tiers, des droits prévus au profit du vendeur par l'article 6 ci-dessous.

Art. 6. — Dans la vente à crédit des véhicules automobiles effectuée comme il est prévu aux articles 3 et 4, la propriété de l'objet vendu et de ses accessoires est conservée par le vendeur jusqu'au paiement intégral du prix, même en cas de faillite ou de déconfiture du débiteur, et en quelques mains que le véhicule puisse se trouver.

Art. 7. — Les risques de toute nature prévus ou non, même de force majeure, ainsi que les indemnités envers les tiers provenant d'accidents produits par les véhicules automobiles vendus dans les conditions ci-dessus fixées, sont à la charge de l'acheteur dès la livraison du véhicule.

Art. 8. — En cas de non-paiement à une échéance, le contrat, sur la seule demande du vendeur, est résilié de plein droit. Le vendeur fait constater à cet effet l'inexécution des obligations de l'acheteur par le juge des référés, qui ordonne la restitution du véhicule et désigne un ou plusieurs experts pour en fixer la valeur au jour de la reprise.

Si le chiffre fixé par le ou les experts n'est pas agréé par l'une des parties, il est procédé à la vente aux enchères publiques du véhicule.

Si la valeur d'estimation acceptée par les parties ou le produit de la vente excède le montant des sommes dues, la différence profite à l'acquéreur. Dans le cas contraire, l'acquéreur reste débiteur pour le surplus.

Art. 9. — L'acheteur qui dispose du véhicule ou de ses accessoires avant complet paiement du prix se rend coupable du délit prévu par l'article 408 du Code pénal.

Art. 10. — Dans la quinzaine qui suit le paiement complet du prix, le vendeur est tenu d'en donner avis au centre immatriculateur qui a reçu la déclaration. Passé ce délai, l'acheteur est autorisé par ordonnance du juge des référés, à remplir cette formalité.

Art. 11. — Les formalités prévues par le présent dahir sont toujours réputées faites aux risques et périls des requérants, sans que, en autre cas, la responsabilité de l'Etat puisse être considérée comme engagée.

Art. 12. — Les dispositions du présent dahir ne sont pas applicables aux ventes à crédit dans lesquelles les acheteurs exercent eux-mêmes le commerce des véhicules automobiles.

CONCLUSION

Comme le prouvent les chiffres fournis par l'introduction, l'automobile a pris dans l'économie moderne depuis le début de ce siècle une importance considérable. Grâce à cette remarquable réalisation technique, l'homme dispose d'un instrument de puissance très élevée susceptible, en vertu de son extrême souplesse, des utilisations les plus variées dans le domaine des transports terrestres. Le rendement de l'activité humaine se trouve très fortement accru de ce fait. L'automobile permet en outre une saine utilisation des loisirs et fournit à tout esprit chercheur de nombreuses occasions de se perfectionner utilement.

L'un des principaux éléments du progrès de cette industrie est la vente à crédit. Grâce à elle l'automobile est devenue accessible à un très grand nombre d'acheteurs qui n'auraient pu, à son défaut, s'acquitter intégralement de suite, et pour lesquels l'économie d'une somme suffisante aurait été chose irréalisable. L'entrée en possession immédiate des véhicules achetés à crédit leur permet d'accroître de suite notablement leurs revenus et leur fournit la possibilité d'effectuer aisément les paiements successifs auxquels ils se sont engagés. En outre, la vente à crédit permet à ceux qui auraient pu économiser de gagner du temps et d'entrer immédiatement en possession des véhicules dont ils ont besoin. Elle détaille, en quelque sorte, l'utilité de ces derniers, et met chacun à même d'en profiter progressivement moyennant une contribution immédiate réduite et des versements ultérieurs facilités par l'utilisation même des objets achetés.

Pour donner à la vente à tempérament son extension rationnelle maxima, il faut fournir au vendeur les ga-

ranties équitables auxquelles il a droit, tout en respectant les intérêts légitimes de l'acheteur et en assurant une publicité efficace envers les tiers. La formule juridique qui répond le mieux à ce but et à la nature profonde de la vente à crédit est, nous l'avons prouvé, celle qui comporte un bail et une vente sous condition suspensive avec réserve de propriété. Notre législation est imparfaite à cet égard. Il faut espérer qu'elle sera bientôt mise en harmonie avec celles des nombreux pays où la location-vente des objets mobiliers est réglementée et possède une existence légale.

Des décrets pourraient décider des industries relevant de la notion élargie d'objets de production et déterminer l'organisation pratique des formalités la mieux adaptée à chaque catégorie de produits. Chez nous cette organisation est satisfaisante pour l'automobile ; mais il reste à établir le statut légal général de la vente mobilière à crédit.

Notre but sera atteint si, comme nous le pensons, le présent ouvrage doit contribuer à son rapide avènement, ainsi qu'à la complète diffusion des principes fondamentaux et des bienfaits de la vente à tempérament rationnellement appliquée.

Vu :

LE DOYEN,
E. ALLIX

Vu :

LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE
G. RIPERT.

Vu et permis d'imprimer :

LE RECTEUR DE L'ACADÉMIE DE PARIS,
S. CHARLÉTY.

BIBLIOGRAPHIE

- ACHER. — Un cas douteux de vente à tempérament. *Annales de Droit commercial*, 1904, pp. 249 et s.
- ANCEY. — Les risques du crédit, 2° éd.
- ANDERSON. — The Chase Economic Bulletin, vol. 6, n° 3, pp. 7 et s. *Bank money and the capital supply*.
- AUBRY et RAU. — Cours de droit civil français, 5° éd.
- BAUDRY-LACANTINERIE. — Traité de Droit civil, XIII et XIX.
- BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL. — Traité du louage, 3° éd.
- CAPITANT. — Recueil hebdomadaire de jurisprudence Dalloz, 31 janvier 1935, pp. 9 et s.
- CHAUVEAU. — De la vente à tempérament d'objets mobiliers. *Thèse Paris*, 1909.
- COLIN et CAPITANT. — Cours élémentaire de droit civil, 4° éd.
- COMPAYROT. — *Bulletin de la Société d'Etudes et d'Informations économiques*, 16 janvier 1929.
- CORNILLE. — Vente et louage de choses. *Thèse, Lille*, 1926.
- DALLOZ. — Dictionnaire pratique de Droit : Faillite-Vente.
- DESTORS. — Etude de la vente à tempérament. Paris, 1909.
- DIJOL. — De l'exploitation usuraire de l'acheteur par la vente à tempérament. *Revue d'Economie politique*, 1913, pp. 634 et s.
- FEDER. — Les aspects juridiques de la vente à tempérament de meubles corporels.
- GARÇON. — Code pénal annoté.
- GÉRARDIN. — De la vente à tempérament et de l'abus de confiance. *Thèse, Rennes*, 1912.
- GIL-BAER. — Des quasi-aliénations de fonds de commerce. Louage-gérance et gérance-vente. Paris, 1929.
- HARDOIN. — De la vente à tempérament. *Thèse, Paris*, 1900.
- JOHNSON. — *The New Republic*, 28 avril 1926.
- JÖRS. — *Römisches Recht*, II et III, Berlin, 1927.
- LACOUR et BOUTERON. — Précis de droit commercial, 3° éd.
- LAURENT. — Principes de droit civil.
- LUBOWSKI. — *Zentralblatt für freiwillige Gerichtsbarkeit*, t. IX, pp. 68 et s.

- LYON-CAEN et RENAULT. — Traité de droit commercial.
DE MEESTER et DE MORTIER. — De la réserve de propriété et de la vente à tempérament.
MICHELIN. — Faits et chiffres sur l'automobile en France.
PERCEROU. — Faillites et banqueroutes.
— La clause de réserve de propriété dans les ventes mobilières. *Annales de Droit commercial*, 1931, n° 3.
PEYTEL. — La vente à crédit et les automobiles.
PLANIOL et RIPERT. — Traité élémentaire de droit civil, 10^e éd.
PLANK-BRODMANN. — Kommentar zum B. G. B., 4^e éd.
SELIGMAN. — Etude économique de la vente à tempérament.
SERAGER. — La vente à tempérament et la consommation. *Thèse, Paris, 1930.*
THALLER et PERCEROU. — Traité élémentaire de droit commercial, 7^e éd.
TROULLIER et Roger ADOLPHE-LACAN. — La location-vente et les divers contrats qui s'y rattachent.
VALERAY. — La vente à crédit d'automobiles. *Recueil général des lois, décrets et arrêtés*, 1935, n° 6, pp. 129 et s.
VALLAT. — Etude théorique et pratique des ventes à tempérament de valeurs de bourse et d'objets mobiliers. *Thèse, Montpellier, 1900.*
WAHL. — Précis de droit commercial.
WEINSTOCK. — La location-vente d'après la jurisprudence de la Cour de Cassation.
YUNG. — La vente à tempérament en France. Ses méthodes et son organisation. *Thèse, Paris, 1933.*

ARTICLES DIVERS

- Alerte!... l'automobile en danger, édité par la Chambre Nationale du Commerce de l'Automobile (1936).
Expansion du crédit de 1920 à 1929. *The Quarterly Journal of Economics*, novembre 1930.
Rapports de la Commission économique. *The Chronicle*, 16 octobre 1926 et 1^{er} janvier 1927.
Report of the Comptroller of the Currency, 1925.
Le système des ventes à tempérament dans le commerce de détail. *Revue mensuelle de la Midland Bank*, novembre-décembre 1927.

DOCUMENTS PERSONNELS.

TABLE DES MATIERES

Préambule	1
Introduction. — <i>Les progrès de l'industrie automobile.</i>	3
L'automobile en France	4
L'automobile aux Etats-Unis	6

PREMIÈRE PARTIE. — ETUDE ECONOMIQUE DE LA VENTE A CREDIT

Chapitre premier. — Les caractéristiques essentielles de la vente à crédit des automobiles	11
Chapitre II. — Historique de la vente à crédit	17
Chapitre III. — Description des méthodes de vente à crédit	33
I. — Rapports entre le constructeur et le vendeur.	33
II. — Rapports entre le constructeur et l'acheteur.	36
III. — Rapports entre le constructeur et la Société de crédit	36
IV. — Rapports entre le vendeur et l'acheteur	38
V. — Rapports entre le vendeur et la Société de crédit	40
VI. — Rapports entre l'acheteur et la Société de crédit	43
VII. — Rapports entre la Société de crédit et la Banque	47
Chapitre IV. — Etude de la vente à crédit des automobiles au point de vue économique	54
Section I. — Les effets de la vente à crédit des automobiles sur la production	57

Section II. — Les effets de la vente à crédit sur les organismes concourant à la vente des automobiles	62
Section III. — Les effets de la vente à crédit des automobiles sur les acheteurs	65
Section IV. — Les effets généraux de la vente à crédit des automobiles sur le groupe social... 1° Effets relatifs à la production, la demande et l'Etat	75
2° Effets généraux sur la répartition de la population active	76
3° Effets sur l'épargne et le crédit. La vente à tempérament des automobiles et la crise... 82	80
Section V. — Bilan de la vente à crédit des automobiles	82
1° Les organismes de production	92
2° Les organismes de vente	92
3° Les acheteurs	95
4° Les éléments généraux	99
Bilan de la généralisation de la vente à crédit des automobiles	103
Conclusion	105
	107

DEUXIÈME PARTIE. — ETUDE JURIDIQUE

DE LA VENTE A CREDIT DES AUTOMOBILES

<i>Première Division.</i> — La réserve de propriété.....	112
Chapitre premier. — Les faits	112
Section I. — Les origines	113
Section II. — Analyse des textes	114
Section III. — La jurisprudence	126
Décisions favorables	126
a) Tribunaux français	126
b) Tribunaux étrangers	130
Décisions défavorables	132
a) Tribunaux français	132
b) Tribunaux étrangers	133
Conclusion	138
Section IV. — Formules adoptées primitivement par les vendeurs à crédit d'automobiles.....	138

Chapitre II. — La doctrine	147
Théories favorables	147
Théories défavorables	153
La location-vente. — Définition	158
Théories favorables	159
Théories défavorables	164
Décisions favorables	165
a) Tribunaux français	165
b) Tribunaux étrangers	167
Décisions défavorables	167
a) Tribunaux français	167
b) Tribunaux étrangers	168
Le commodat et la vente à crédit	170
<i>Deuxième Division. — Le droit de gage</i>	175
Chapitre premier. — Les projets antérieurs à la loi du 29 décembre 1934	176
Section I. — Projet de la Chambre syndicale ma- rocaïne du commerce automobile	176
Section II. — Loi votée par la Chambre des Dépu- tés le 3 juillet 1934.	177
Chapitre II. — La loi du 29 décembre 1934.....	184
Chapitre III. — Instructions administratives et for- malités	191
Chapitre IV. — Formule de vente à crédit d'auto- mobiles	195
Chapitre V. — Application de la loi du 29 décembre 1934	200
Conséquences pratiques	206
Chapitre VI. — Etude critique de la loi du 29 dé- cembre 1934	207
<i>Troisième Division. — La garantie des droits du ven- deur à crédit d'automobiles</i>	212
Chapitre premier. — De la faillite et de la liquida- tion judiciaire de l'acheteur	212
Section I. — Analyse des textes	213
Section II. — La jurisprudence	223

Sous-Section I. — Introduction de l'action du vendeur à crédit avant le jugement déclaratif de faillite	224
Sous-Section II. — Introduction de l'instance après le jugement déclaratif de faillite	227
Décisions favorables à la réserve de propriété.	227
a) Tribunaux français	227
b) Tribunaux étrangers	229
Décisions défavorables à la réserve de propriété	231
a) Tribunaux français	231
b) Tribunaux étrangers	233
Conclusion	234
Section III. — La doctrine	234
Chapitre II. — Le divertissement de la chose par l'acheteur à crédit	237
Section I. — Analyse des textes	237
Section II. — La jurisprudence	239
Chapitre III. — Questions diverses	243
L'organisme de financement	243
Les tiers saisissants	244
Les clauses de déchéance	244
La responsabilité en cas d'accidents	245
Droit fiscal	245
Droit international privé	245
<i>Quatrième Division. — Les projets de réglementation de la location-vente de meubles</i>	<i>247</i>
I. — Projet adopté par le Comité judiciaire de législation pour la réforme des lois d'après la pratique	247
II. — L'opinion des Chambres de Commerce	247
III. — La proposition de loi de M. Besset	248
IV. — Le projet de loi de M. Dommange	248
V. — La proposition de loi de M. Montigny	249
VI. — Proposition de loi relative à la vente à crédit de machines et appareils destinés à l'exploitation d'un fonds de commerce	249

VII. — Projet de proposition de loi adopté par la Conférence des Tribunaux de Commerce de France	249
VIII. — Projet proposé par l'auteur	250
CONCLUSION	253
Bibliographie	255

IMPRIMERIE DE LA LIBRAIRIE GÉNÉRALE
-:- DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE -:-
- - - - - PARIS - - - - -
